

LE PORTRAIT DU MOIS



Pascal ETCHEVERRY
EVASION2000 à ANGLET



Rempporte le trophée de Meilleur Agent de Voyages 2015

Pouvez-vous nous indiquer les motivations qui vous ont fait choisir cette profession ? et nous relater votre parcours professionnel ?

Je me suis orienté vers le tourisme en 2007, l'année de mes 40 printemps, mais ce n'était pas le fruit du hasard. En effet, déjà après ma licence d'espagnol en 1988 j'avais voulu intégrer une école de tourisme dans les Yvelines et pour des raisons personnelles cela ne s'était pas fait. J'ai donc toujours eu dans le coin de mon esprit cette envie de travailler dans le monde du voyage à tel point que je dévorais les brochures que j'allais chercher chaque saison dans les agences de voyages et comme les enfants jouent « à la marchande » moi je jouais à l'agent de voyages.

Plus sérieusement j'ai travaillé pendant 16 ans dans une agence de communication graphique où j'occupais le poste de directeur de production et dans laquelle j'avais des parts, j'aimais ce métier mais la vie a fait que j'ai eu envie de tourner la page et pourquoi pas de travailler dans un domaine qui m'avait toujours passionné celui du voyage. Je suis donc parti faire un BTS en 1 an à l'IRTH de Tarbes où j'ai décroché mon BTS avec 17.8/20 et le titre de major de promo... 2 jours après je commençais à travailler dans l'agence où je suis encore.

Quelle est pour vous la valeur ajoutée d'un agent de voyages ?

L'agent de voyages est avant tout une personne : avec lui le client peut échanger, partager, questionner. L'agent de voyages est l'artisan qui tentera de lui proposer un voyage correspondant à ses attentes, qui le conseillera grâce à ses connaissances tant au niveau produits que des destinations. Contrairement à un ordinateur il ne sortira pas le meilleur prix au détriment de la qualité ou encore ne proposera pas un hôtel club à l'animation soutenue à un couple cherchant du repos... La valeur ajoutée d'un agent de voyages c'est aussi la réassurance pour le client souvent perdu entre les conseils des voisins, des amis et les innombrables forums sur internet.

Comment imaginez-vous l'évolution de votre profession ?

Notre métier a évolué depuis quelques années avec l'arrivée d'Internet et des pure players.

La génération Y mais aussi de plus en plus les seniors ne jurent souvent que par Internet pensant souvent faire de bonnes affaires mais nous constatons depuis peu que beaucoup de personnes viennent ou reviennent en agence car ils sont perdus face aux milliers de « bonnes affaires » d'Internet qui au final ne le sont pas car après un prix d'appel alléchant, les devis finissent très souvent avec une majoration de 10% et bien d'autres déconvenues.

Internet est un outil fabuleux mais il ne remplacera jamais une personne physique qui, par son expertise, son empathie, son sens de l'écoute trouvera le bon produit pour le voyageur.

Notre profession est de plus en plus exigeante face à une clientèle souvent très bien renseignée avant de pousser la porte de l'agence mais je pense que le conseiller voyages qui saura lui apporter des réponses claires et précises, lui suggérer des petites choses auxquelles il n'avait pas pensé ou encore mieux lui faire partager son expérience s'il connaît la destination aura toujours sa place.

Pour moi le conseiller voyages passionné, aimant les échanges avec ses clients aura toujours sa place.

Quelles sont les raisons pour lesquelles vous vous êtes engagé dans la TAC ? Quel est le bilan que vous pourriez en tirer ?

La première fois que j'ai entendu parler de la TAC c'était pendant un Eductour à Dubaï où j'ai rencontré une des candidates qui se présentait. Elle m'avait expliqué le concept et j'avais trouvé le projet vraiment sympa mais bien trop difficile pour moi et jamais je n'aurais imaginé y concourir. Puis l'année d'après je me suis dit pourquoi pas tentons le coup... je ne suis pas allé en finale mais ça m'a vraiment donné le goût du challenge.

Pour cette troisième édition je me suis donc préparé en sachant déjà en quoi ça consistait et je m'y suis présenté pour mettre un peu de piment dans mon métier et pour valoriser notre profession. En effet je pense que la TAC est un événement qui met le métier d'agent de voyages en avant et le promeut énormément.

Mon bilan est très satisfaisant puisque j'ai remporté la première place alors que 2 ans auparavant je me disais que c'était quelque chose que je n'aurais jamais pu faire. Ce fut une magnifique expérience, des moments magiques, nous avons tissé depuis deux ans de très forts liens avec certains candidats. Je pense que je n'oublierai jamais ce petit moment de gloire lorsque je suis monté sur la scène de l'AGORA à l'IFTM Top Resa, devant un parterre de professionnels, pour recevoir le trophée de Meilleur Agent de Voyages de France.

A vrai dire j'ai tellement pris goût à ce challenge que je serai présent cette année pour remettre mon titre en jeu.

Comment pourriez-vous encourager vos collègues à participer à cet événement ?

En leur disant que c'est bien de se remettre en question, de quitter son agence, de voir d'autres personnes qui font le même métier, d'échanger tant sur les problèmes liés à notre profession mais aussi les avantages que l'on a de faire ce beau métier. C'est un challenge qui vaut le coup, qui permet aussi de se prouver que l'on est capable de partager sa passion face à un jury et un public nombreux.

Je n'ai pas encore profité de mon voyage, je vais repartir sur les routes de Californie au mois de juin prochain où je vais pouvoir faire découvrir tous les atouts de ce magnifique Etat à mon épouse



Pascal a remporté le titre de Meilleur Agent de Voyages Français 2015 et a gagné un voyage aux Etats-Unis, grâce à Visit California. (Partenaire Diamant).

Destination diamant

California
dream
visitcalifornia.fr big