

# Salaün Holidays. Extension du domaine

Jean-Luc Padellec

Les membres du club d'entreprises Aulne Presqu'île visitaient les locaux châteaulinois de Salaün Holidays, lundi soir. Une immersion au cœur d'une société qui pointe désormais au sixième rang des tour-opérateurs français, en volume d'affaires. Pour poursuivre son développement, le voyageur s'apprête aujourd'hui à pousser ses murs en investissant les anciens locaux de TDF.



Les dirigeants, élus et acteurs de la vie économique ont embarqué dans un « Royal class », car amiral de la flotte de Salaün Holidays.

« Je suis impressionnée par le nombre d'activités que vous menez en même temps », a salué Anne Péres, la directrice de l'établissement du Moulin de la Marche. En l'absence du président, Michel Salaün, en déplacement en Roumanie, c'est Stéphane Le Penec, le directeur général du groupe, qui s'est chargé de guider les visiteurs, lundi soir. Les dirigeants d'entreprise, mais aussi les élus présents, dont Gaëlle Nicolas, ont ainsi pu découvrir les locaux inaugurés en 2011 à Stang-ar-Garron. Un cube de verre très design et lumineux, qui s'inspire de la galerie commerciale Goum, sur la Plage Rouge à Moscou. Les invités ont également pu s'asseoir dans un « Royal Class », la Rolls Royce des cars de grand tourisme, avec des fauteuils réglables jusqu'à 65° en inclinaison, un espace d'un mètre entre les sièges, un repose-pieds et un repose-jambes individuel. Des équipements de prestige qui font la marque de fabrique

du voyageur finistérien. Dans un contexte difficile, il continue sa progression, avec un résultat de plus 8 % en 2014, quand la profession accuse une baisse de 4 % en moyenne.

## Un modèle unique

Cette réussite, la société la doit beaucoup à la structure de sa holding, à capitaux exclusivement familiaux. « Cela nous permet de prendre des décisions très rapidement, et dans notre métier où cela bouge tout le temps, cette réactivité est fondamentale », explique Stéphane Le Penec. Mais la clé du succès, c'est aussi cette capacité à concevoir des produits élaborés à valeur ajoutée, avec des circuits originaux, et un service unique en France, « celui d'aller chercher les gens à leur domicile dans 800 villes en France et 67 départements ».

Un plus très apprécié par les seniors qui constituent le gros de la clientèle Salaün (91 % d'entre eux ont plus de 55 ans), avec leur pouvoir d'achat et

un temps libre supérieurs aux actifs.

## Des services transférés à Châteaulin

Côté locaux, Châteaulin regroupe toute la production des voyages, mais aussi l'organisation du roulage des cars et des transferts, ainsi que le planning des chauffeurs. Deux autres bâtiments hébergent le service accastillage pour le petit entretien et le nettoyage de la flotte, et l'atelier pour la maintenance et les grosses réparations. Au total, le site châteaulinois emploie 67 salariés sédentaires, sans compter les chauffeurs. Tandis que sur son site historique de Pont-de-Buis, six bâtiments regroupent 90 salariés chargés de la publicité, la comptabilité, le service Relations humaines, le marketing, ou encore la PAO. Cette profusion de locaux n'empêche pas la crise du logement. « Aujourd'hui, on est à l'étroit, notamment à Pont-de-Buis », a informé Stéphane Le Penec en annonçant que la société allait prochainement

s'étendre dans les anciens locaux de TDF (Télédiffusion de France) acquis fin 2010.

Déjà bien entamés, les travaux devraient s'achever d'ici deux mois. « Ils regrouperont la direction financière, la comptabilité, et les services informatiques », explique Michel Salaün.

## Internet en croissance

40 salariés seront ainsi transférés de Pont-de-Buis vers Châteaulin, mais le site historique s'étoffera par ailleurs de cinq salariés. Cette reconfiguration profitera notamment aux deux départements informatique et web, actuellement en pleine expansion. Une dizaine d'embauches ont déjà été réalisées l'an passé. Salaün entend accroître sa croissance digitale, avec un objectif de doubler le chiffre d'affaires sur internet dès cette année, en passant de 5 M€ à 10 M€. « Le but n'est pas de transférer de la clientèle mais bien de partir à la conquête de nouveaux clients. Cela passe notamment par la

promotion de nos circuits par internet », explique Michel Salaün, qui a notamment recruté deux community managers pour animer les réseaux sociaux.

Si la clientèle des seniors reste majoritairement demandeuse d'un contact physique, des outils comme le « click to call » ouvrent une voie intéressante. Le principe : à partir d'un simple clic sur un bouton, le client intéressé par une proposition de voyage découverte sur le net se voit automatiquement mis en relation avec un conseiller de l'agence la plus proche de son domicile. Souvent, l'acte d'achat se fait encore en agence. Ainsi, la proximité est préservée, et la clientèle rassurée. En parallèle, des ingénieurs informatiques nouvellement embauchés travaillent également sur la gestion de la relation client (en anglais Customer Relationship Management ou CRM), afin de constituer une base de connaissance de la clientèle, qui permettra de mieux cibler des actions marketing.

TOUT commence en FINISTÈRE

BRETAGNE

Collectif PORT-RHU

GRAND PRIX GUYADER

SIZHUN PENN AR BED - DOUARNENEZ

CCI QUIMPER CORNOUAILLE

Ville de DOUARNENEZ

PORT RHU 1 > 3 MAI 2015

CONSEIL GÉNÉRAL Finistère

Région BRETAGNE

Armor·lux

Ma pause fruit

PETIT NAVIRE

BMW

BANQUE POPULAIRE ATLANTIQUE

nausic SALON NAUTIQUE DE PARIS

Studio Legale Duca maritime & transport law

Le Télégramme

france bleu breizh izel

## CINÉMA

### EN ROUTE !



Animation de Tim Johnson (1 h 34).  
● Agora, aujourd'hui et dimanche à 14 h 30 ; en 3D : samedi à

20 h 30.

### DARK PLACES



Thriller de Gilles Paquet-Brenner (1 h 53).  
● Agora, samedi à 17 h ; en VO : dimanche à 20 h 30.

### LES CHÂTEAUX DE SABLE



Comédie d'Olivier Jahan.  
● Agora, aujourd'hui, vendredi et lundi à 20 h 30 ; dimanche à 17 h 30.

### ▼ Pratique

Agora, 5, place de la Résistance, tél. 02.98.86.28.04.

Jusqu'au 2 mai

DERNIERS JOURS !

Spécial 10<sup>e</sup> Anniversaire

10%

en bon d'achat\* à chaque passage en caisse sur tout le magasin\*\*

JARDI E.Leclerc

CHÂTEAULIN Proche de la sous-préfecture 02.98.16.15.55

C'moins cher

\* Bon d'achat valable dès le lendemain du jour d'émission à la jardinerie uniquement. Date de retour des bons fixée jusqu'au 27 juin 2015.  
\*\* Hors produits catalogue et promotions en cours