

Mauriac Voyages pense au bien-être de ses salariés

Plutôt que d'entasser les salariés au

mètre carré j'ai préféré leur donner de l'espace et créer des conditions optimales de travail".

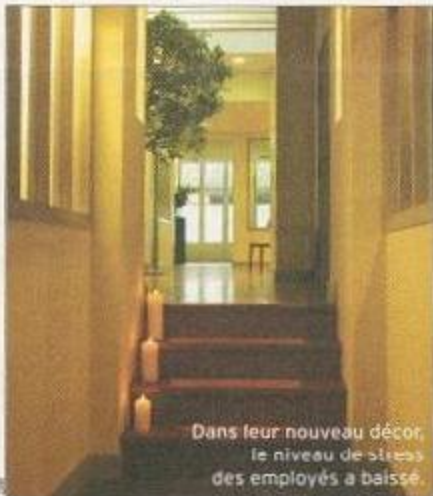
Stéphane Tillement est à la tête de Mauriac Voyages (Selectour), une agence spécialisée dans le haut de gamme. Il n'a pas hésité à déménager dans de nouveaux locaux de 300 m² sur les quais à Bordeaux.

"Nous avons investi 1 M€ pour transformer un ancien chai en agence de voyages",

souligne-t-il en précisant que l'agencement de ce point de vente se veut "inspiré du feng shui".

On y trouve cinq zones à la décoration distincte et qui correspondent à différents éléments : eau, bois, feu, métal, terre.

"Après presque un an de vécu, je trouve que le niveau de stress du personnel (11 salariés) a diminué. Sur une échelle de 1 à 10, il est descendu de 8,5 à 6 avec une augmentation de chiffre d'affaires de 20 %",



Dans leur nouveau décor, le niveau de stress des employés a baissé.

Stéphane Tillement. Chez MauriacVoyages, le personnel s'attache d'ailleurs à fidéliser les clients existants par un accueil personnalisé qu'à toucher un public plus large.

Le parti pris est un point de vente sans vitrine. La devanture est en verre dépoli et n'arbore aucun message publicitaire.

Avec des croisières sur des yachts d'exception, des circuits insolites ou des nuits dans des hôtels prestigieux, Mauriac Voyages enregistre un panier moyen autour de

5 000 euros. "Nous sommes la première agence pour les ventes 'Secrets' de Jet tours sur toute la France", déclare Stéphane Tillement qui précise que son chiffre d'affaire 2007 - clôturé au 31 octobre - est de "11 M€, soit une augmentation de 18 % par rapport à l'exercice 2006".

5 000 euros. "Nous sommes la première agence pour les ventes 'Secrets' de Jet tours sur toute la France", déclare Stéphane Tillement qui précise que son chiffre d'affaire 2007 - clôturé au 31 octobre - est de "11 M€, soit une augmentation de 18 % par rapport à l'exercice 2006".