



# PHILIPPE BERGERON (UNIKTOUR) DESTINATION... L'ESPACE!



3

### 10 LE COIN DU COACH

Les 25 caractéristiques d'un vendeur à succès

### 12 ITALIE

Coup de foudre pour la Calabre

### 12 FRANC-PARLER

Le Maroc, le nouveau géant

### 14 CROISIÈRES

Au large d'Athènes, toutes voiles dehors, à bord du Star Clipper

### CARRIÈRES ET EMPLOIS

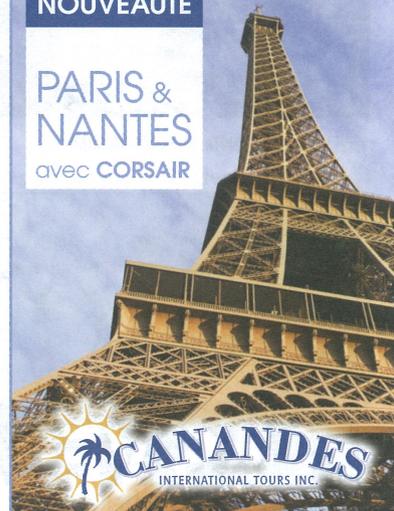
pp. 7 à 9

Petites annonces

p. 9

### NOUVEAUTÉ

PARIS & NANTES  
avec CORSAIR



514-274-3400 • 1-800-361-6593

Profitez du **soleil**  
avec **vacancestmr.com**



40 ans déjà!  
1969-2009



**Sol Sirenas Coral 4★** **838\$**  
21 août - 1 semaine - tout compris

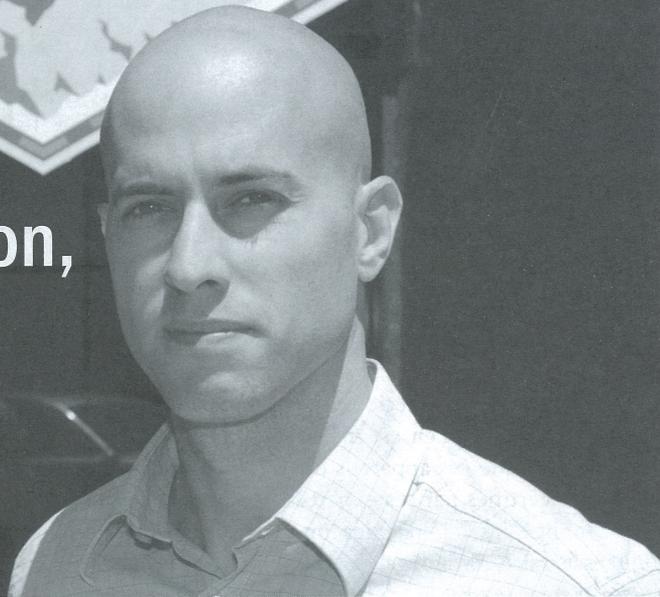
**Tryp Cayo Coco 4★** **948\$**  
21 août - 1 semaine - tout compris

**Sol Cayo Santa Maria 4★** **858\$**  
21 & 22 août - 1 semaine - tout compris

Les conditions habituelles s'appliquent.



# Philippe Bergeron, (Uniktour) Destination... l'espace!



PAR ANDRÉ DÉSIRONT

**P**hilippe Bergeron ne se définit pas comme un agent de voyages, mais comme un homme d'affaires actif dans le domaine du voyage. Il avait 24 ans et une maîtrise en gestion internationale lorsqu'il a lancé l'entreprise qui deviendra Uniktour : « une agence spécialisée dans les voyages individuels sur mesure pour une clientèle haut de gamme réfractaire aux voyages en groupes ».

Aujourd'hui, à l'âge de 30 ans, Philippe Bergeron a incorporé une nouvelle destination à sa programmation : l'espace. Pour ce faire, il a créé une division Uniktour Space. **Tourisme Plus** a demandé au propriétaire de cette agence de voyages qui fait les choses autrement quel type de voyages dans l'espace il commercialise.

### ► Pourquoi l'espace?

Parce qu'Uniktour s'adresse à une clientèle haut de gamme, majoritairement composée de baby-boomers qui sont allés un peu partout sur la planète.

Ces gens-là ont voyagé au Botswana, en Mongolie, au Bhoutan et dans d'autres destinations réputées « hors des sentiers battus ». Ils étaient prêts à payer cher pour l'authenticité. Mais la mondialisation a infiltré les frontières du Botswana, de la Mongolie et du Bhoutan, et l'authenticité est de moins en moins présente, même dans les régions les plus reculées du monde. Pour ces clients qui ont tout vu, la nouvelle frontière,

c'est-à-dire ce que très peu de gens ont fait, est donc la nouvelle destination intéressante.

Le tourisme de pointe va dans cette direction. Les Russes organisent des expéditions au départ de St-Jean-Terre-Neuve vers le site où a coulé le Titanic, avec des plongées à bord de submersibles pour aller observer l'épave du paquebot. Le coût de l'expédition s'élève à 35 000 \$ US par personne.

Il y a des gens qui sont prêts à déboursier ces sommes-là pour contempler pendant quelques minutes la carcasse qui repose à 3 800 mètres de profondeur. Il y en a d'autres qui paient 7 000 \$ pour voler moins d'une heure dans un avion de chasse supersonique au dessus de Cape Town, en Afrique du Sud.

L'objectif est de pouvoir dire « J'ai fait ça! », ce qui sous-entend « et toi pas! » Et de pouvoir accrocher un diplôme qui l'atteste sur un de ses murs!

### ► Quel type de voyage dans l'espace offrirez-vous?

Entendons-nous : il ne s'agit pas de voyages dans l'espace, mais de vols suborbitaux. Les Guy Laliberté qui peuvent déboursier 25 M\$ pour séjourner huit jours dans la station spatiale internationale se comptent sur les doigts de la main. La station spatiale gravite autour de la terre à 400 kilomètres d'altitude et les navettes spatiales qui permettent de la rejoindre se déplacent à une vitesse de 28 000 kilomètres/heure.

Pour leur part, les vols suborbitaux durent une heure et les appa-

reils conçus pour l'occasion se déplacent à des moyennes de 4 000 km/h et grimpent à 100 kilomètres d'altitude. Les passagers n'y éprouvent l'état d'apesanteur que pendant quelques minutes – entre cinq et 10. Mais ils peuvent admirer la courbure de la terre et voir le ciel noir en plein jour, c'est-à-dire l'espace qui ne sera pas teinté de bleu par l'atmosphère terrestre. Les coûts varient de 95 000 \$ à 200 000 \$, selon les compagnies.

### ► Parce qu'il y a plusieurs compagnies qui proposent des vols suborbitaux?

Une bonne douzaine, sans compter les Chinois qui mettent un appareil au point dans le plus grand secret!

L'EADS (l'European Aeronautic Defense and Space Company) qui est le consortium propriétaire d'Airbus, mais qui est également l'agence spatiale européenne, prépare son propre modèle d'avion suborbital, avec sa filiale ASTRUM. Il y a également une compagnie canadienne dans la course : Canadian Arrow. Et

il y en a d'autres, moins connues, comme Xcor Aerospace, Rocketplane, Davinci Project...

Toutefois, la plupart sont des entreprises américaines. La plus connue est Virgin Galactic, qui est une filiale du groupe britannique Virgin installée dans le désert de Mojave, en Californie. Elle exploite les SpaceShips, des appareils mis au point par Burt Rutan, un ingénieur célèbre dans le secteur aéronautique.

Tout a commencé en 2004, lorsqu'une famille fortunée, les Ansari, ont financé le XPRIZE. C'est un concours assorti d'un prix de 10 M\$ offert à l'entreprise qui parviendrait à mettre au point un prototype capable d'emmener au moins un passager à 100 kilomètres d'altitude. Une des conditions étant que l'appareil devait pouvoir redécoller deux semaines plus tard.

C'est donc Burt Rutan qui a gagné, avec son SpaceShip One. Un de mes clients fortunés m'a alors dit : « La journée où vous irez dans l'espace, vous m'appellerez! » Cela m'a incité à lancer Uniktour Space.

Une dizaine de compagnies avaient participé au XPRIZE. J'ai choisi de m'associer à Rocketplane, une entreprise qui opère à partir de l'aéroport militaire d'Oklahoma City. Elle m'apparaissait la plus sérieuse, notamment parce que la NASA avait choisi de la financer.

J'ai commencé à commercialiser leurs vols qui coûtaient 250 000 \$. Et j'ai recueilli plusieurs dépôts de 25 000 \$.

### ► Combien exactement?

Je préfère ne pas dévoiler cette information, mais il y en a eu plusieurs. Rocketplane promettait alors que les premiers vols suborbitaux commerciaux décolleraient en 2008. Mais la Federal Aviation Administration, →

**EGYPTE**  
Circuit garanti  
18 oct. et 8 nov.  
**2 569 \$ net (occ.2)**

**TUNISIE**  
Circuit Mer et désert  
Plusieurs départs à partir du 10 oct.  
à partir de **1 639 \$ net (occ.2)**

**Tour Solazur**  
L'évasion sûre !

**NEW YORK**  
l'Incontournable  
départs chaque vendredi  
Waldorf Astoria (hôtel 5\* à Manhattan)  
**410 \$ net (occ.2)**

**Pour de plus amples informations ou réservation**  
**514-337-8777 • 866 456-8777**

## Moscou Côté démissionne de l'ACTA

L'Assemblée générale annuelle (AGA) de l'ACTA a eu lieu le 19 juin, à Mississauga. « L'année 2008 a été, pour ACTA, une année de restructuration et de rationalisation », a souligné la présidente **Jacqueline Jamieson**. Très peu de membres québécois de l'ACTA ont participé à l'AGA, plusieurs n'y ayant apparemment même pas été convoqués. La grogne commence donc à se faire entendre dans les rangs québécois de l'Association, certains soupçonnant une mise à l'écart progressive du Québec. À cet égard, ils mentionnent la mise à l'écart de **Jean Collette** et de **Christiane Théberge**, ainsi que la fermeture du bureau du Québec et le déménagement du bureau national d'Ottawa à Toronto. À cela, on peut désormais ajouter la démission de **Moscou Côté** de la présidence du conseil régional de l'ACTA et son retrait du conseil national. « Les membres du conseil et moi avons des divergences de vue sur les orientations que l'ACTA doit adopter », a-t-il expliqué. Lorsqu'on lui a demandé si on l'a « poussé vers la porte », il a répondu : « Sans commentaire! » **AD et SAN**



Les bureaux d'Unik Tour

qui est l'équivalent américain de **Transports Canada**, s'en est mêlée. Elle a décrété que ces appareils devaient être certifiés par ses experts. Cela a obligé les compagnies impliquées à faire davantage de vols d'essai et retardé tout le processus.

Actuellement, il est prévu que les premiers vols commerciaux décolleront en 2011. Heureusement, j'avais eu la sagesse de ne pas envoyer les dépôts que nous avions reçus à Rocketplane, malgré les pressions exercées de leur part. En 2008, ils ont perdu le financement que la NASA leur accordait, parce que le développement de l'appareil n'avancait pas assez vite. J'ai donc remboursé les clients et décidé de ne pas

mettre tous nos œufs dans le même panier.

Depuis, j'ai noué des liens avec trois entreprises, dont Xcor Aerospace. Celle-ci développe un avion plus petit que Virgin Galactic. Il embarquera un passager, au lieu de six et il ne grimpera que jusqu'à 70 kilomètres d'altitude. Les passagers devront rester attachés à leurs sièges et ne flotteront donc pas en état d'apesanteur, mais ils verront la courbure de la terre et « le ciel noir en plein jour ».

Le vol coûtera 95 000 \$, au lieu de 200 000 \$. Les clients n'obtiendront pas le certificat d'astronaute, parce que pour ce faire, il faut atteindre la limite de 100 kilomètres.

Mais ce sera une expérience plus personnalisée. Ils seront seuls en compagnie du pilote, qui est **Rick Seafoss**, qui a participé à trois missions spatiales, à titre de commandant des navettes **Columbia** et **Atlantis**.

Xcor est la compagnie qui m'apparaît la plus avancée à ce jour. Ils comptent 3 600 mises à feu – c'est-à-dire 3 600 décollages – en ce moment. Tout indique que leur appareil – le **Lynx** – sera effectivement prêt à entreprendre des vols commerciaux en 2011.

### ► Allez-vous participer vous-même à un de ces vols?

Oui. J'ai déjà passé l'examen théorique de la **Space Tourism University** et je participerai aux quatre jours d'entraînement.

Car il y a en effet un entraînement de quatre jours, avec des tests dans des appareils centrifuges pour préparer aux accélérations violentes. Lorsqu'on vend un produit à 200 000 \$, il faut que cela déborde du cadre étroit d'une heure de vol. C'est un forfait de quatre jours, plus la journée de vol, avec hébergement dans un des spas luxueux du Sud-ouest américain. ➔

## Québec entend modifier la Loi sur les agents de voyages

Un projet de loi modifiant la *Loi sur la protection du consommateur* et d'autres dispositions législatives a été déposé, le 16 juin, à l'Assemblée nationale. Le gouvernement du Québec entend notamment modifier la *Loi sur les agents de voyages* de façon, notamment, à éliminer la distinction entre *grossistes* et *détaillants*. S'il est adopté, le projet de loi aura au moins trois conséquences majeures pour les membres de l'industrie. D'une part, il permettra aux agences qui élaborent leurs propres produits de les revendre sans contraintes à d'autres détaillants. D'autre part, il obligera les conseillers à passer un examen pour obtenir la certification leur permettant de vendre des voyages. Enfin, il haussera les plafonds des dédommagements prévus par le *Fonds d'indemnisation des clients des agents de voyages (FICAV)*. **SAN et AD**

## UAL sème le trouble dans les agences américaines

United Airlines a avisé un nombre indéterminé d'agences américaines qu'elles ne pourraient désormais plus se servir de son numéro de marchand pour encaisser les paiements par cartes de crédit. Ces agences devront donc obtenir leur propre numéro de marchand pour continuer à émettre des billets de United, ou encore obtenir celui d'une tierce partie. Tous les billets devront alors être déclarés à l'ARC (l'équivalent du BSP), comme des ventes payées comptant. La mesure doit prendre effet le 20 juillet. L'ASTA, l'ACTA et ARTA-Canada ont dénoncé cette disposition qui équivaut à refiler un énorme fardeau financier aux agences. On ignore encore si la mesure sera étendue à l'ensemble du réseau de distribution, mais certains croient qu'il s'agit d'un test pour tâter le terrain. **AD**

## Noli et VT ajoutent une liaison vers Cayo Coco au départ de Bagotville

En plus de Cancún/Riviera Maya qui sera desservi du 22 décembre au 27 avril au départ de Bagotville, Nolitours et Vacances Transat proposeront Cayo Coco du 23 décembre au 28 avril. Les passagers voyageront avec CanJet sur les ailes d'un Boeing 737 série 800 nouvelle génération. **SAN**



La vitrine d'Unik Tour sur le boulevard René-Lévesque

### ► Qu'arrive-t-il si le candidat au voyage échoue aux tests d'entraînement?

Les compagnies garantissent le remboursement du dépôt. Mais toutes les personnes en bonne forme physique devraient être capables de réussir les tests.

### ► A-t-on une idée du bassin de clients potentiels pour ce genre de produits?

Le marché est évalué à 1 G\$ US, dans cinq ans. Les Européens parlent d'un potentiel mondial de 15 000 clients en 2020.

Naturellement, il s'agit de produits temporaires. L'objectif de ces vols suborbitaux est de développer des technologies qui permettront aux avions de l'avenir de relier New York ou Paris à Tokyo ou Singapour en deux heures.

Dubaï et Singapour aménagent actuellement des aéroports spatiaux. Ce n'est pas innocent. Dans 20 ans, les vols long-courriers seront des vols suborbitaux.

### ► En attendant, quelles sont les activités qui font vivre Uniktour?

Notre clientèle est essentiellement composée de baby-boomers individualistes qui ne veulent pas voyager en groupe. Nous leur proposons des voyages sur mesure que

nous concevons nous-mêmes. Car ce type de consommateurs ne veut plus d'intermédiaires.

Je crois que les grossistes sont voués à disparaître, sauf, naturellement, ceux qui jouent sur le volume en affrétant des avions pour le Sud ou pour l'Europe.

Quant à nos clients, ils veulent des interlocuteurs qui connaissent à fond la destination choisie. Nous employons une douzaine de conseillers qui ont tous leurs spécialités. Un client intéressé par un safari en Tanzanie sera obligatoirement servi par un spécialiste de la Tanzanie. Ainsi, une conseillère est uniquement affectée à quatre destinations qu'elle connaît sur le bout des doigts : la Tanzanie, le Kenya, l'Italie et la Grèce. Tel autre reçoit uniquement les clients intéressés à l'Égypte, au Chili et à l'Afrique du Sud.

Pour certaines destinations très populaires, comme le Vietnam, nous avons deux personnes ressources. Nous venons d'ouvrir un bureau à Ottawa et nous venons d'emménager dans un local de 2 500 pieds carrés avec pignon sur le boulevard René-Lévesque, en plein centre-ville. Les coûts locatifs sont élevés, mais pour desservir la clientèle à laquelle nous nous adressons, nous avons besoin d'une vitrine prestigieuse. ●