

JOHAN VAN HENGEL | VISION/NEW EAST (Grenoble)

# Le Super G du voyage

Sa passion du ski l'a fait naturellement glisser vers l'organisation de voyages en Europe, vendus en direct, via Internet et dans de nombreuses grandes surfaces. L'un d'eux s'affiche même depuis décembre en « Tick & Go », le tout nouveau produit voyage Fnac.

## | J'AIME |

“Les fous rires de mes enfants, les petits mots simples de remerciements de mes clients, me promener sur le Pont Charles à Prague, surfer dans les vagues de Bali, travailler et voyager en équipe, passer la journée en famille dans la piste de luge de Villard-de-Lans, me perdre en voiture au Caire.”



## | J'AIME PAS |

“La tromperie et la mauvaise foi, l'idée que c'est gagné, car il faut se remettre en cause tous les matins, essayer de faire un bon dîner, ça marche jamais, ne pas retrouver la yourte à cause du blizzard après être sorti deux minutes dans la nuit, reposer mes enfants à la fin du WE ou des vacances.”



Le ski, encore et toujours. Johan Van Hengel surfe depuis plus de 20 ans sur sa passion de la glisse et, par extension, de la détente et des voyages ! Lycéen à Bron, il crée avec deux potes de seconde le « Ski club de Bron » pour multiplier les sorties à moindre frais et financer un peu leurs compétitions (Johan est alors un fan des Super G !). “Par bus de 50 personnes affrété, l'association gagnait environ 30 €”, se souvient-il. Bonne pioche ! La demande afflue : 40 lycées adhèrent à leur Ski club dès l'année suivante. “Je me rappelle d'un week-end avec 110 bus pour Les Arcs”. Les jeunes gens flairent le bon business et créent, à tout juste 18 ans, Sport Loisir Détente (SLD) avec, comme produit d'appel, la vente de forfaits et séjours ski.

Le trio installe son premier bureau dans le rayon nautique d'un magasin de sports (vide l'hiver !) et cartonne avec, point d'orgue de ces premières années, les JO d'Albertville en 1992. Du ski à la détente, il n'y a évidemment qu'une spatule. SLD se lance dans le tourisme et décroche même le « Mickey d'or » du tout nouveau Disneyland Paris, pour avoir vendu 10 000 billets d'entrée en 1993 !

Johan Van Hengel choisit alors de partir en solo. Direction la capitale des Alpes, en

1994, où il lance sa (SARL) Vision. “C'était assez curieux qu'un Lyonnais vienne vendre du ski à Grenoble ; mais finalement, à part le GUC, personne ne proposait vraiment ces services clé en main”, sourit encore l'entrepreneur, qui accroche rapidement la confiance de grands CE et de magasins de sports, pour des sorties ski mais aussi des voyages groupes. “Le ski reste notre produit d'appel, mais il ne constitue aujourd'hui que 5 % des ventes” reconnaît-il.

S'il a depuis longtemps lâché les compétitions de ski, son besoin de dévaler de nou-

velles pistes est toujours là. Tenace. Vision fait le plein de groupes mais très peu de ventes aux individuels. Qu'à cela ne tienne... Johan Van Hengel se rapproche des patrons de New East, TO spécialisé dans les voyages en liberté à petit prix (en bus). “J'aurais pu me lancer seul. Mais j'ai préféré saisir l'opportunité du rachat de cette agence grenobloise”, avoue le voyageur, propriétaire de New East depuis 2005. Mais, pas question de balayer immédiatement l'une des deux

**“Le ski reste notre produit d'appel, mais il ne constitue aujourd'hui que 5 % des ventes.”**

en ligne d'un portail Partir qui renvoie clairement l'internaute à ces productions distinctes”, se félicite le jeune patron, aujourd'hui concentré sur un nouveau défi : la mise en place de départs chaque jour en formule autocar + hôtel + petit déjeuner. La course continue...

Nathalie RUFFIER

## CV EXPRESS |

39 ans, divorcé, 2 enfants (6 et 3 ans)

**Lieu de résidence :** Saint-Pierre-de-Chandieu

**Diplôme :** niveau Bac sciences économiques

**Parcours professionnel :** crée, à 18 ans, sa première société de tourisme, Sport Loisir Détente, à Lyon avec deux amis lycéens, puis vient s'installer à Grenoble en 1994, où il lance, seul, VoyageVision, sur le même créneau, la vente de forfaits et séjours ski et de voyages. Neuf ans plus tard, il complète sa production en rachetant New East, autre tour opérateur grenoblois spécialisé dans les séjours économiques (en bus) en Europe et les festivals. Les deux équipes sont réunies, au printemps 2008, dans les locaux de New East, au 45, rue Lesdiguières à Grenoble.

## VISION/NEW EAST EN BREF

**Activité :** production de voyages pour les individuels et les groupes

**Date de création :** Vision 1994, New East 1992, Hengel Tour Holding 2005

**Implantation :** agence à Grenoble, antenne à Nancy

**Chiffre d'affaires :** 6 M€

**Effectif :** 12

**Capital :** détenu à 100 %

par Johan Van Hengel

