

# Forfaitiste/Concepteur(trice) de voyages/Chef(e) de produit

## Responsabilités

### Nature du travail

Le(la) forfaitiste crée et élabore des voyages à forfait en vue de les vendre à des individus, des grossistes, des tours opérateurs ou des agences de voyages. Il(elle) est souvent spécialiste d'une destination ou d'un type de voyage. Il(elle) conçoit des circuits sur mesure et clé en main afin de répondre à des demandes provenant de groupes, d'associations, d'individus, etc. Il(elle) gère tous les aspects du voyage (transports, hébergement, repas, visites) et participe également à la mise en marché du forfait. Il(elle) négocie parfois avec les fournisseurs pour obtenir les meilleurs prix possibles.

### Quelques exemples de tâches

- Décrypter son marché en étant à l'affût des nouvelles tendances et maîtriser et comprendre les besoins et attentes des voyageurs du marché ciblé
- Faire la recherche et l'inventaire des collaborateurs touristiques potentiels et établir des partenariats
- Trouver et concevoir des circuits touristiques en fonction des besoins des clientèles afin de les proposer aux tours opérateurs
- Entrer en contact avec les fournisseurs et négocier les prestations de services pour obtenir les meilleurs prix
- Rendre son circuit attrayant par une conception d'une offre de qualité et auprès des acheteurs potentiels par différentes techniques marketing
- Vendre les circuits touristiques aux agences de voyages, grossistes, individus, etc.

Pour consulter la description de tâches détaillée [Forfaitiste](#)

## Compétences et traits de personnalité requis



### Il faut aimer :

- Planifier des voyages
- La création et la vente
- Chiffrer ses objectifs et ses résultats
- S'adapter à un environnement en changement perpétuel



### Il faut démontrer :

- Une très bonne connaissance du marché touristique et de la destination
- Des aptitudes pour le réseautage
- Des habiletés de communication marquées
- Un fort tempérament commercial



### Il faut être :

- Rigoureux(euse)
- Habile négociateur(trice)
- Minimalement bilingue
- Curieux(euse) et créatif(ive) en restant à l'affût des nouvelles tendances



## Pourquoi choisir d'exercer ce métier ?

### Conception

Planifier et mettre sur pied un circuit jusqu'à ce qu'il devienne un véritable produit sur le marché : voilà votre mandat !

### Mise en marché

Vous savez comment rendre attrayant un produit et répondre aux besoins de clientèles variées ? Cette profession vous collera à la peau !

### Experts de voyages

Vous connaissez l'industrie touristique comme le fond de votre poche et vous aimez voyager ? Votre rôle est de transformer les rêves des clients en réalité !

### Compétences variées

Un heureux mélange de contacts clients et fournisseurs, de recherches et de planification, de marketing, de vente et de créativité ! Pour des gens aux multiples talents !

### Numérique

Vous connaissez les outils numériques à votre disposition ? Ils vous seront d'une grande utilité dans ce poste !

## Conditions de travail



### Salaire horaire :

19,93\$/heure jusqu'à 33,65\$/heure<sup>1</sup>



### Statut d'emploi :

Temps plein



### Horaire :

Assez stable. De jour avec quelques périodes intensives, parfois de soir et fin de semaine, selon de la demande.



### Saisonnalité :

Profession non saisonnière (40 semaines de travail par année et plus)



### Environnement :

Travail de bureau qui parfois peut exiger des déplacements : voyages de familiarisation à l'occasion

## Lieux de travail

- Agences de voyages réceptives et expéditives
- Détaillants
- Grossistes en tourisme

---

« J'AIME RÉFLÉCHIR À CE QUE LE CLIENT VEUT, POUR LE SATISFAIRE, LUI CRÉER UN VOYAGE QUI LUI RESSEMBLE. J'ADORE QUAND IL REVIENT DE SON VOYAGE ET QU'IL EST HEUREUX, QU'IL A PASSÉ UN BON MOMENT ET QU'IL PARTAGE SA JOIE AVEC MOI. J'AI RÉALISÉ SON RÊVE, ÇA ME PROCURE UN GRAND SENTIMENT D'ACCOMPLISSEMENT »

Naomie Richard, conseillère en voyages, Authentik Canada

---

« APRÈS AVOIR CRÉÉ UN FORFAIT, JE DOIS LE VULGARISER POUR LES VENDEURS. JE DOIS LEUR FAIRE VOIR TOUS LES ÉLÉMENTS EXCITANTS OU UNIQUES DE CETTE OFFRE, POUR QU'ILS PUISSENT LE PROPOSER EFFICACEMENT AUX CLIENTS. »

Eve Bourdeau, directrice du département golf, Voyages Gendron

1. Guide des salaires selon les professions au Québec, Emploi-Québec, Adaptée de l'Enquête sur la population active (EPA) de Statistique Canada 2016, Éditions 2017.

## Prérequis

### Expérience

- Minimum de trois ans d'expérience dans une fonction similaire en tourisme et en vente dans le secteur des services de voyages (ex. conseillers en voyages)

### Programmes d'études possibles

- Avoir son certificat de l'OPC en cours d'obtention ou validé
- [AEC en Création de voyages](#)
- [Technique de tourisme: Spécialisation en Développement et promotion des produits du voyage](#)
- [Technique de tourisme: Spécialisation en Mise en valeur de produits touristiques](#)
- BAC en Gestion du tourisme et de l'hôtellerie

### Atouts

- Détenir une excellente connaissance des destinations prisées, des produits touristiques afférents, des types de forfaits à créer et du secteur touristique dans son ensemble
- Maîtriser une langue étrangère en plus de l'anglais dépendamment de la clientèle
- Avoir fait des études universitaires en ventes ou marketing
- Posséder un bon réseau de contacts
- Connaissance des systèmes informatiques de base de la suite Office et certains logiciels spécialisés
- Posséder une bonne culture générale peut être un atout.

### Options de carrière

Pour parvenir à ce métier, vous pourriez commencer par être

- Agent(e) de réservations
- Coordinateur(trice) des forfaits
- Conseiller(ère) en voyages

Une fois forfaitiste, vous pouvez progresser vers ces professions

- Délégué(e) commercial
- Directeur(trice) des ventes et du marketing
- Directeur(trice) des achats
- Propriétaire d'une agence de voyages

---

« IL FAUT ÊTRE PERSPICACE. QUAND UN FOURNISSEUR NOUS ENVOIE UN CONTRAT, IL FAUT LE NÉGOCIER: PEUT-ON AVOIR UN MEILLEUR PRIX DE GROUPE, CRÉER UNE MEILLEURE OFFRE? PLUS ON DÉVELOPPE UNE BELLE RELATION AVEC NOS PARTENAIRES, MIEUX ON TRAVAILLE ENSEMBLE ET PLUS ON PEUT CRÉER DE BELLES ENTENTES. »

Eve Bourdeau, directrice du département golf, Voyages Gendron