« On s’engage encore plus sur la Tunisie en 2013 »

Depuis quelque temps, Laurent Abitbol, patron de Voyamar, en avait gros sur le cœur, et notamment à cause de Tunisair avec qui les relations passaient visiblement par une zone de turbulence. Mais après la réunion tenue le 26 novembre avec la compagnie nationale, les deux partenaires semblent revenus à de meilleurs termes. Mieux encore, Voyamar annonce l’augmentation de sa programmation aérienne de 20% pour 2013 et un partenariat renforcé avec Tunisair. Tant mieux, puisque le TO du groupe Marietton Investissements compte parmi les premiers TO français sur la Tunisie. Un TO appelé à grossir encore, notamment avec le rachat récent du groupe Ailleurs et d’autres acquisitions programmées pour l’année prochaine. Soutenu par le fonds d’investissement SIPAREX et comptant parmi ses actionnaires Tuninvest (15% du capital), Voyamar n’est pas près d’arrêter son développement. Un des axes futurs serait l’acquisition d’hôtels en Tunisie.

Où en sont les réservations sur la Tunisie ? L’impact du 14 septembre s’estompe-t-il ?

Laurent Abitbol

On a fait un été correct. Sans réaliser les chiffres de 2010, on s’en rapproche. Après le 14 septembre, les réservations ont été réduites à zéro avec beaucoup d’annulations. Le mois d’octobre a été catastrophique. Depuis trois semaines les réservations reprennent à un rythme normal d’hiver.

Et comment voyez-vous le déroulement de l’hiver ?

Actuellement, on a deux problèmes pour l’hiver. D’une part la crise économique qui sévit chez nous, et d’autre part la peur qu’ont les Français de venir en Tunisie. Sur ce dernier point, je dois reconnaître que les médias français n’aident pas la Tunisie puisque le pays est même associé à ce qui se passe ailleurs dans le monde. Si le tourisme est important pour la Tunisie,

le pays a intérêt à devenir un peu plus neutre vis-à-vis de ce qui se passe dans le monde.
Pour la PME que nous sommes, notre activité sur la Tunisie est importante : nous transférons chaque année 30 millions d'euros pour payer nos fournisseurs tunisiens et nous espérons pouvoir en transférer plus.

Concrètement, quelle est votre programmation aérienne pour l'hiver ?

Cette année, nous avions 115 000 sièges. Nous avons vendu 70 000 forfaits contre 80 000 en 2010, et seulement 40 000 en 2011. Pour 2013, nous venons de conclure un accord avec Tunisair par lequel nous nous engageons encore plus sur la destination, puisque nous augmentons de 20% notre programme aérien par rapport à 2012. Nous avons gardé les vols depuis 17 aéroports français, y compris les petits aéroports comme Dole-Epinal. Nos bénéfices de l'été nous permettent de résister en hiver, et je dois avouer aussi que Tunisair nous a aidés à nous engager ainsi sur la Tunisie.

La quasi exclusivité accordée à Tunisair ne risque donc pas d'être remise en cause…

Oui, parce que j'accorde de l'importance au relationnel. J'ai apprécié l'approche d'Ali Miaoui (directeur de Tunisair France jusqu'en septembre 2012, ndlr) et de Sarra Mallouche (représentante à Lyon, ndlr), comme j'apprécie la nouvelle équipe de direction. Tunisair a fait le choix d'un partenariat privilégié avec le groupe Marietton sur la France, et Voyamar s'engage pleinement sur la Tunisie.

Vous vous présentiez comme une PME ; vous n'allez plus l'être maintenant avec l'acquisition du groupe Ailleurs…

On devient un peu gros avec 450 collaborateurs, 400 millions de volume d'affaires, 85 agences de voyages et trois tour-operators en plus des cars. Cela nous donne beaucoup de travail depuis l'acquisition d'Ailleurs il y a trois semaines, mais on a les équipes pour ça.

Que ferez-vous du TO Ailleurs Voyages qui vendait aussi la Tunisie ?

Ailleurs ne va plus vendre la Tunisie et se concentrera sur son métier de base qui est le long-courrier et le voyage en car. C'est Voyamar qui continuera son activité charter sur le bassin méditerranéen.

Quelles sont les perspectives pour le nouvel ensemble ? Va-t-il continuer à grossir ?

Oui, le groupe va grossir encore avec des acquisitions en 2013. Depuis 2007, nous avons fait une acquisition par an et nous allons continuer les acquisitions jusqu'en 2015. L'objectif est de créer un pôle touristique fort avec 600 millions d'euros de volume d'affaires et de continuer à nous développer. C'est notre objectif et celui des banques qui nous soutiennent.

Et en Tunisie, c'est quoi l'objectif ?

Nous attendons que la situation soit plus calme en Tunisie pour investir dans les murs et donc acheter des hôtels.

Pour finir, comment jugez-vous la compétitivité de la Tunisie ? Pensez-vous encore, comme vous nous le déclariez l'année dernière, que la Tunisie peut augmenter ses prix de 10 à 15% ?

Avec la crise économique européenne, la Crète et l'Espagne se sont mises au même niveau tarifaire que la Tunisie, tout en ayant des prix de transport moins élevés. C'est ça, actuellement, le problème de la Tunisie.
Concernant le deuxième volet de votre question, Tunisair a procédé à cette augmentation de tarif mais pas les hôteliers, qui n'ont pas tellement le choix. C'est ce qui est affreux : les hôteliers souffrent beaucoup en ce moment, entre l'augmentation de leurs coûts et la quasi certitude qu'une augmentation des prix entrainerait une mévente de leurs hôtels. En effet, au vu des prix du marché, la Tunisie ne se vendra pas si on augmente les prix, sauf pour des produits top qualité qui ne sont pas nombreux, hélas. En attendant d'avoir des produits de qualité, la seule voie qui reste, quand on a les prix des hôtels tunisiens, est de jouer sur les volumes, de remplir les hôtels pour qu'ils deviennent rentables.

Signe de son engagement sur la Tunisie, Voyamar vient de réunir durant trois jours à Hammamet 80 professionnels, agents de voyages et tout-operators, pour présenter sa production à des responsables de comités d’entreprises et d’associations.