Tourisme-Tozeur : point d’annonces, plein d’échange

De Tozeur, la délégation de la FTH venue à la rencontre du Chef du gouvernement est rentrée satisfaite, même si elle n’a pas obtenu satisfaction sur le dossier du financement de l’hôtellerie.

Le déplacement du gouvernement à Tozeur a été couronné d’annonces en faveur de la région ainsi que de l’artisanat national, dont le plan de développement 2017-2021, élaboré par le Ministère du Tourisme et de l’Artisanat, est approuvé. Les hôteliers, quant à eux, doivent patienter encore un peu.

Réunis autour de Youssef Chahed et des membres de son gouvernement dont Mme Selma Elloumi, les membres de la FTH ont pu, à défaut de décisions, s’assurer de la bonne volonté du Chef du gouvernement à trouver des solutions à leurs problèmes. Le premier de ces problèmes étant le financement du secteur.

A la veille d’une reprise annoncée du tourisme, les hôteliers font face à une raréfaction des sources de financement de leur activité. Ils proposaient à cet effet la défiscalisation des bénéfices réinvestis dans le tourisme par les sociétés d’autres secteurs. Le Chef du gouvernement a conditionné une telle défiscalisation à la réalisation d’une étude d’impact et à la sélection des hôtels susceptibles de recevoir de tels fonds. Une sélection qui exclurait, selon lui, *« les gens qui ont échoué »*.

Pour le Chef du gouvernement, il est exclu qu’une telle mesure puisse profiter à tous les hôteliers : *« Il faut savoir trancher »*, a-t-il martelé.

Concrètement, une commission sera formée bientôt pour refaire des propositions dans ce sens.

Maison du Tourisme : un début de solution

Le problème du **chantier de la Maison du Tourisme**, à l’arrêt depuis 2011, semble s’acheminer vers une solution. En effet, la FTH avait entamé la

construction de ce siège des fédérations du Tourisme sur un terrain mis à sa disposition par l'Etat en 2009 avec une promesse de cession pour un dinar symbolique ; une promesse reniée par les gouvernements post-révolution. Sans titre de propriété et donc sans crédits bancaires, la FTH a dû arrêter ce chantier. La solution proposée lors de ce déjeuner-débat consiste en une vente par l'Etat dudit terrain avec facilités de paiement.

Open Sky : rendez-vous en mars

Interpelé sur le retard pris dans la conclusion de l'accord sur l'Open Sky avec l'Union européenne, le Chef du gouvernement a déclaré que ce retard était du fait de l'Union européenne : *« La balle est dans le camp européen »*, a-t-il précisé. Un nouveau round de négociations est prévu, selon M. Youssef Chahed, pour le mois de mars.

Ambiance studieuse lors du déjeuner-débat à l'hôtel Ksar Rouge (Magic Hotels)



Les hôteliers présents ne manquaient pas de gaieté



Thermalies 2018 : la thalasso tunisienne revit

Il y avait affluence sur le stand tunisien du salon Thermalies tenu à Paris du 1er au 4 février. La douzaine de centres tunisiens présents au salon étaient quasi unanimes à décrire « des signes de sortie de crise » de la thalassothérapie tunisienne, dont le nombre de curistes a été divisé par trois entre 2011 et 2016 (passant de 160 000 à seulement 50 000 curistes).

Même si cette affluence est le fait de « revenants », l'optimisme était de rigueur chez les responsables des centres tunisiens, d'autant plus que la destination affichait, dévaluation du dinar oblige, des tarifs des plus compétitifs (à partir de 500 euros la semaine) avec une offre de qualité de centres réputés sur le marché français comme les Hasdrubal, Ulysse et Athénée Thalasso, Odyssée Resort Zarzis ou encore La Cigale Tabarka et The Residence

Tunis.

Le nouveau portail TunisiaTourism.info organisait sur le salon un jeu-concours pour gagner un séjour thalasso d’une semaine pour deux personnes.

Laico Tunis deviendrait un Pullman

Un accord serait intervenu entre Laico Hotels et le groupe Accor pour faire du Laico Tunis un Pullman, l’enseigne “très haut de gamme” du groupe français. Pullman Hotels & Resorts compte 117 hôtels sur 4 continents dont 12 en Afrique.

Cet accord, s’il est confirmé, serait le plus beau Happy end à la longue, trop longue, période de rénovation de l’hôtel. En choisissant une enseigne haut de gamme bien positionnée sur le créneau du tourisme d’affaires, les dirigeants de Laico indiquent leur intention de jouer les premiers rôles dans l’offre hôtelière de Tunis, tant pour les congrès et évènements que pour les clients d’affaires individuels.



Open Sky : faux arguments et vraie mauvaise foi

Il n'était pas dit que l'Open Sky serait un long fleuve tranquille et il est normal que les déclarations, opinions et états d'âme contre l'Open Sky se multiplient après la validation du projet d'accord. Ce qui l'est moins, c'est la nature des arguments utilisés qui se rejoignent tous dans une volonté de « jeter le bébé avec l'eau du bain ».

Un **article de sputniknews** sur l'Open Sky en Tunisie, basé sur les analyses de deux anciens cadres tunisiens (l'un de l'aviation civile et l'autre de Tunisair), est assez révélateur de la confusion qui règne sur ce sujet.

En résumé, cet article veut nous convaincre *« des dangers de l'Open Sky »* sur la base de deux principes aussi saugrenus l'un que l'autre. Jugez-en.

- Tunisair est si mal en point qu'il ne faut pas la restructurer. En effet, la compagnie nationale ne survit que grâce aux subventions de l'Etat, donc il ne faudrait pas introduire l'Open Sky qui la priverait de cette manne et l'obligerait à se restructurer.

Si on n'était pas convaincu de la nécessité de l'Open Sky, ces arguments devraient nous en convaincre. Car s'il est en effet nécessaire de sauver Tunisair, seul l'Open Sky pourrait nous y obliger puisque la restructuration, décidée depuis 2012, se fait toujours attendre. Notre compagnie nationale, qui a tant donné au pays, ne manque ni de compétences ni d'opportunités de développement pour se maintenir et prospérer à l'instar de la RAM.

- *« L'Open Sky ne combattra jamais la saisonnalité »*, avance-t-on dans cet article, puisque *« ce n'est pas l'avion qui ramène le touriste mais le pays »*. De plus, on semble dire que nous n'avons pas besoin de plus de sièges avion en été puisque nos *« hôtels sont saturés »* et que les low cost ne viendront pas en hiver puisque nous ne sommes pas une destination d'hiver. Enfin, nous explique-t-on, les compagnies low cost

> *« dont on s'attend à ce qu'elles ramènent des masses de nouveaux visiteurs, fonctionnent selon un modèle économique d'industrialisation du tourisme, s'étendant sur les 52 semaines de l'année. "Et quand elles se mettent sur un axe, c'est bien pour assurer un minimum de deux vols par jour avec 80% de coefficient de remplissage" (…) Raison pour laquelle, sans doute, la décision unilatérale tunisienne intervenue au début des années 2000 d'autoriser l'Open Sky sur quelques aéroports tels que Tabarka ou Tozeur n'a en rien produit de l'effet escompté. »*

En somme, cette « analyse » se base sur l'axiome que la demande touristique pour un pays est la même avant et après l'Open Sky ; ce dernier ne produirait aucun effet sur cette demande. Cet axiome est contredit par l'expérience marocaine *(voir **notre article**)* mais aussi par toutes les données et observations réalisées depuis l'apparition du low cost aérien et que nous résume un rapport réalisé en 2007 pour le compte du ministère français du Tourisme avec la participation de plus de 30 spécialistes de l'aérien et universitaires *(voir extrait ci-dessous).*

Ce rapport souligne que *« la force du low cost aérien consiste sans doute à créer le besoin de voyager chez les consommateurs »* (on parle d'une demande d'induction) et que *« l'élasticité de la demande au prix est traditionnellement forte en matière de transport aérien de tourisme »*.

Il n'est pas dit que les low cost seront moins chères tout le temps (elles peuvent être par moment plus chères que les compagnies traditionnelles), mais il est certain que les prix s'établiront selon le jeu d'une concurrence véritable.

La cause et l'effet

Par ailleurs, quelques précisions s'imposent devant tant d'approximations.

D'abord, l'Open Sky n'implique pas seulement les compagnies low cost mais aussi les compagnies régulières. Ensuite, les aéroports susceptibles d'attirer ces compagnies sont bel et bien Enfidha, Djerba, Monastir et Tunis (exclu de l'accord pour les cinq premières années) qui sont les véritables pôles touristiques du pays. Enfin, il ne faut pas occulter le fait que la Tunisie était devenue avant 2010 une quasi destination d'hiver. Si elle l'est moins maintenant, c'est à cause du manque de liaisons aériennes, notamment

sur les plus évidentes destinations d'hiver que sont Djerba et le Sud.

En effet, en 2010, les mois d'hiver (c'est-à-dire octobre, novembre, décembre, janvier et février) totalisent 2,08 millions de touristes sur un total de 6,9 millions. Soit une moyenne de 400 000 touristes par mois contre une moyenne de 688 000 pour les autres mois. Sur ces touristes d'hiver, on comptait près de la moitié d'Européens. Ce n'est que depuis ces six dernières saisons que notre destination a perdu de sa clientèle d'hiver, et notamment les Européens passés à 440 000 pour les cinq mois d'hiver 2016.

Rien que la thalasso tunisienne a perdu quelque 100 000 curistes par rapport à 2010. Cette situation est aussi due à la disparition du charter et notamment chez Tunisair. Pire, la disparition du charter de son trafic est un objectif déclaré de Tunisair. *« Notre objectif est d'arriver à 0% de charter dans notre trafic »*, déclarait une ancienne PDG de la compagnie nationale.

Il ne reste aux opposants à l'Open Sky qu'à nous expliquer comment on devrait remplir nos hôtels, nos centres de thalasso et nos terrains de golf sans charter et sans Open Sky. Et surtout, à nous expliquer comment l'Etat tunisien pourrait encore retarder l'avènement d'un accord qui fait partie intégrante de ses relations avec l'Union Européenne et sur lequel il s'est engagé.

Lotfi Mansour

Extraits du rapport *« Le Low Cost : un levier pour le pouvoir d'achat »* réalisé en 2007 pour le compte du ministère français du Tourisme :

Quand le low cost crée la demande…

La force du « low cost » aérien consiste sans doute à créer le besoin de voyager chez les consommateurs. En effet, on peut considérer que chaque ménage dispose d'un budget « loisirs » qu'il affecte à différents postes de dépenses telles que les sorties culturelles (cinéma), le restaurant, l'achat de produits bruns (écran plat, consoles de jeu) mais également escapades et

séjours courts. Dans ces conditions, la variable prix constitue un critère décisif de choix, beaucoup plus que la nature du produit même : à la limite, le ménage choisira entre un week-end à Cracovie et l'achat d'une console de jeux, en fonction du prix.

Nous pouvons noter d'ailleurs que ce comportement des consommateurs rend la demande de « low cost » aérien extrêmement volatile, et ce à double titre :

- *entre destinations touristiques : par exemple, si le prix d'un billet « low cost » pour Cracovie venait à augmenter, les clients potentiels se tourneraient immédiatement vers de nouvelles destinations. Le « low cost » exprime en réalité un besoin latent de voyager, quelle que soit la destination. Paradoxalement, alors que Dublin n'est pas équivalent à Porto pour un homme d'affaires, les deux villes sont implicitement « substituables » pour le touriste du « low cost »…*

- *au niveau agrégé, la demande de voyages touristiques étant très sensible au prix, une hausse, même faible, du prix peut entraîner de fortes variations des volumes. On peut constater en effet que l'élasticité de la demande au prix est traditionnellement forte en matière de transport aérien de tourisme : elle est toujours supérieure à l'unité. Par exemple, la plupart des études économétriques trouve une élasticité (en valeur absolue) comprise entre 1,3 et 1,7. Cela signifie tout simplement qu'une hausse de 1% du prix du billet pourrait conduire à une baisse de la demande comprise entre 1,3% et 1,7%. Ces statistiques ne portent d'ailleurs pas spécifiquement sur les compagnies « low cost », et on peut raisonnablement supposer que la valeur des élasticités est même supérieure dans le cas des transporteurs à bas coûts.*

Open Sky : soyons pragmatiques

Maintenant que l'accord sur l'Open Sky est en passe d'être signé, le temps n'est plus aux états d'âme mais à l'action pour une libéralisation réussie.

L'accord sur l'Open Sky sera validé le 11 décembre ; il deviendra effectif quand il sera approuvé par le gouvernement et signé par le Ministre du Transport d'ici quelques semaines.

Cet accord, pourtant attendu depuis des années, semble susciter plus de réserves que d'enthousiasme. Aux vieilles lunes de ceux qui restent arcboutés au modèle économique du charter, s'ajoutent aujourd'hui les réserves de certains concernant l'exclusion de l'aéroport de Tunis, qui restera en dehors de l'accord pour une période de 5 ans.

L'expérience marocaine

Le débat sur l'Open Sky ne faisant que commencer, il est bon de rappeler ici quelques faits et chiffres par rapport à l'expérience marocaine de libéralisation du ciel.

Un bon accord Open Sky doit-il d'emblée être total ?

La réponse est non au vu l'expérience marocaine où une période de libéralisation partielle du ciel a été appliquée pendant 3 ans (2004-2006).

Impact de l'Open Sky sur la desserte du pays

Pour le cas du Maroc, la desserte aérienne internationale a presque triplé en quelques années d'Open Sky, passant de 560 fréquences/semaines en 2004 à 1320 fréquences en 2010. Ces fréquences ne sont pas toutes le fait de compagnies low-cost. Le Maroc accueillait 44 compagnies aériennes en 2010, contre seulement 22 avant l'accord d'Open Sky.

Impact de l’Open Sky sur le trafic

De 5,2 millions de passagers internationaux avant l’Open Sky, le Maroc est passé à 13,6 millions de passagers en 2010.

Impact sur les tarifs

Au Maroc, entre 2004 et 2010, le tarif moyen des billets d’avion a enregistré une baisse de 37%.

Impact sur la Royal Air Maroc

Malgré une baisse de sa part de marché de 62% à 47%, la RAM a doublé son trafic de 3,2 millions de pax avant l’Open Sky à 6,3 millions de pax en 2010. Le nombre d’avions de la RAM est passé durant cette même période de 30 avions à 54 avions, et son chiffre d’affaires a atteint 11,4 milliards de dirhams en 2010 contre seulement 7,1 milliards avant la libéralisation du ciel.

Ces faits et chiffres ne devraient-ils pas nous inciter, au lieu de nous lamenter sur un modèle économique mourant, à concentrer notre énergie à préparer les conditions d’une libéralisation réussie ? Il nous faut, entre autres, répondre en urgence aux véritables questions que nous pose la nouvelle situation que créera cet accord, à savoir :

- nos aéroports “libérés” seront-ils à même de fournir les services qu’exigent les compagnies aériennes low-cost, notamment en termes de handling ? (le temps d’escale d’un low-cost est de l’ordre de 20 minutes) ;
- nos hôtels sont-ils prêts pour une vente en “package dynamique”, non seulement via les OTA, mais aussi à travers leur propre site internet marchand et un personnel qualifié pour ce nouveau type de distribution ?
- de même, nos agences de voyages seront-elles capables de vendre les circuits et les excursions en ligne, ou laisseront-elles ce travail aux quelques agences réceptives dont bon nombre appartiennent soit à des TO européens, soit à des groupes hôteliers tunisiens ?

A suivre.

Lotfi Mansour

Tunisia Mall : inauguration en grande pompe

Il y avait foule hier à Tunisia Mall 2, extension du luxueux centre commercial des Berges du Lac : sept cents invités issus de divers secteurs et une délégation officielle comprenant plusieurs personnalités politiques dont Mme Selma Elloumi, Ministre du Tourisme et de l'Artisanat, pour l'inauguration officielle.

Ce centre totalise désormais 65000 m^2 de boutiques, restaurants et lieux de récréation (dont le nouvel espace de fitness de la chaîne California Gym, d'une surface de 1500 m^2). Le Tunisia Mall vient ainsi renforcer l'attractivité de la capitale en tant que destination de shopping et de loisirs pour les Tunisiens, mais aussi pour les touristes étrangers, notamment les Maghrébins dont le nombre s'est élevé à plus d'un million l'année écoulée pour le seul Tunisia Mall 1, comme l'a rappelé la Ministre du Tourisme.



TunisiaTourism.info : un portail dédié au tourisme

MCM lance à la fin de l'année un portail complet de la destination Tunisie. Il rassemblera à la fois un répertoire des hôtels, un guide de la destination et l'actualité touristique à travers un news magazine et une web TV.

TunisiaTourism.info poursuit trois objectifs qui rencontrent les besoins de bon nombre de professionnels du tourisme tunisien, à savoir :

– **faire exister le plus grand nombre d'hôtels tunisiens sur le web** en leur permettant de booster les réservations en direct (soit sur leur propre site web, soit en recueillant des demandes de réservation à travers un formulaire qui leur sera automatiquement adressé) ;

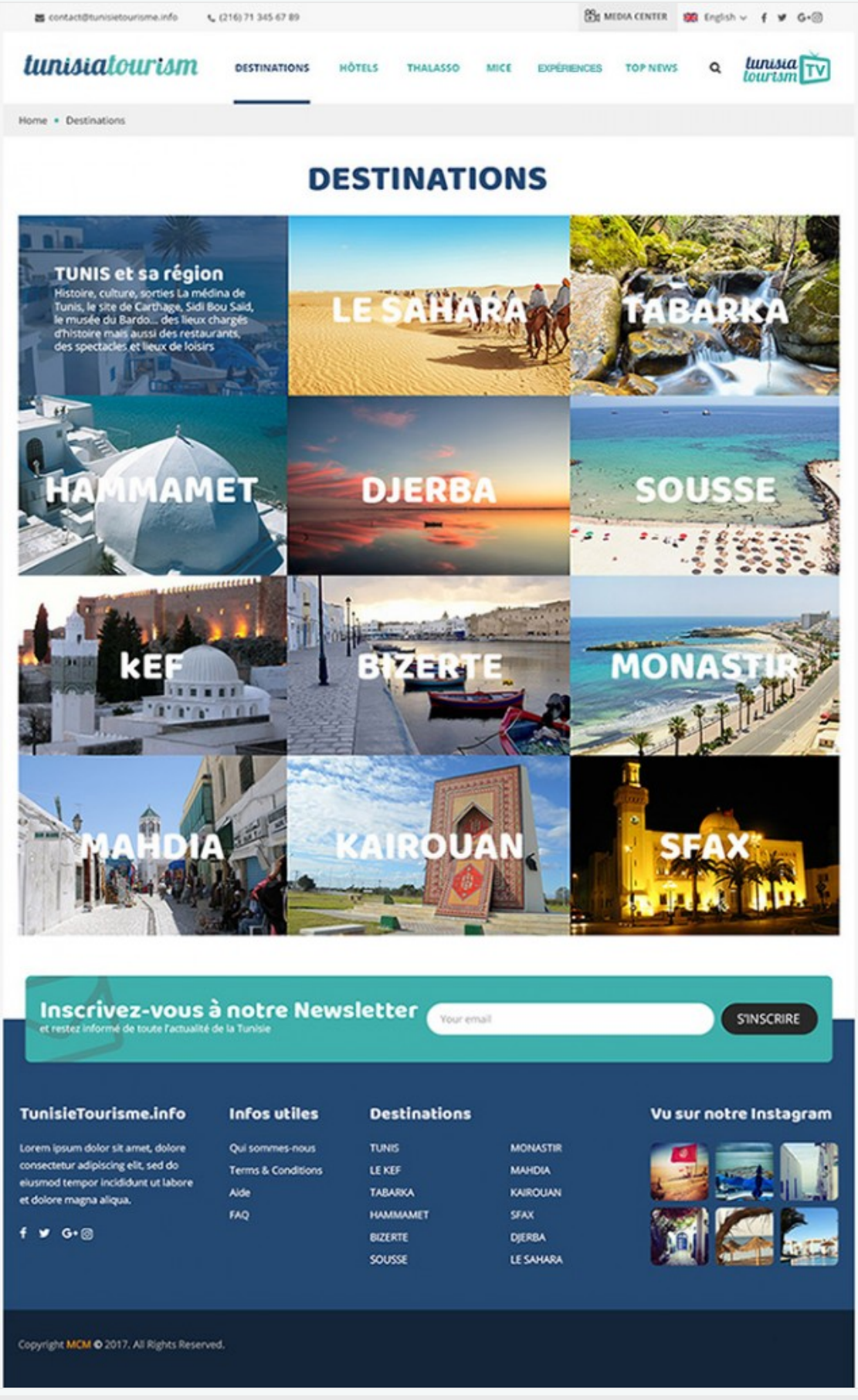
– **fournir aux internautes sur un même portail l'ensemble des informations** dont ils ont besoin : les régions, les expériences à vivre, les possibilités d'hébergement et l'actualité du moment en termes d'événements ou d'activités saisonnières ;

– **faire exister sur le net les produits bien-être et MICE** (Meetings, Incentives, Congress & Events) à travers des rubriques dédiées présentant l'ensemble des centres de thalasso &Spa et les centres de congrès intégrés aux hôtels.

Le lancement de ce site, optimisé pour tablettes et mobiles, est prévu à la fin du mois de décembre 2017 et se fera en 4 langues (français, anglais, allemand et russe). La web TV, TunisiaTourismTV, a opté pour le français et le tunisien avec un sous-titrage en anglais ; elle comptera des émissions à périodicité fixe (quinzomadaire) ainsi qu'un grand nombre de vidéos des régions et produits tunisiens.

D'ores et déjà, un bon nombre d'hôtels et de chaînes hôtelières ont choisi de figurer dans ce portail et permettent, avec leurs suggestions, d'affiner son contenu. Ayant pour vocation de rassembler le plus grand nombre d'établissements, TunisiaTourism.info accordera une attention particulière aux hôtels indépendants et établissements d'hébergement à taille humaine (maisons d'hôtes, hôtels et résidence de charme…) pour leur permettre d'accéder au portail. A cet effet, une première réunion avec un groupe d'hôteliers indépendants de Djerba sera organisée prochainement à la Résidence Les Jardins de Toumana.

A suivre.


contact@tunisietourisme.info
(216) 71 345 67 89
MEDIA CENTER
English
tunisiatourism
DESTINATIONS
HÔTELS
THALASSO
MICE
EXPÉRIENCES
TOP NEWS
tunisia tourism TV
Home • Destinations
DESTINATIONS
TUNIS et sa région
Histoire, culture, sorties La médina de Tunis, le site de Carthage, Sidi Bou Said, le musée du Bardo... des lieux chargés d'histoire mais aussi des restaurants, des spectacles et lieux de loisirs
LE SAHARA
TABARKA
HAMMAMET
DJERBA
SOUSSE
kEF
BIZERTE
MONASTIR
MAHDIA
KAIROUAN
SFAX
Inscrivez-vous à notre Newsletter
et restez informé de toute l'actualité de la Tunisie
Your email
S'INSCRIRE
TunisieTourisme.info
Lorem ipsum dolor sit amet, dolore consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.
Infos utiles
Qui sommes-nous
Terms & Conditions
Aide
FAQ
Destinations
TUNIS
LE KEF
TABARKA
HAMMAMET
BIZERTE
SOUSSE
MONASTIR
MAHDIA
KAIROUAN
SFAX
DJERBA
LE SAHARA
Vu sur notre Instagram
Copyright MCM © 2017. All Rights Reserved.

On reparle d’investissement dans le tourisme

L’Arab Tunisian Tourism Investment Forum s’est tenu ce matin 19 octobre à Gammarth en présence du Chef du Gouvernement Youssef Chahed, de la Ministre du Tourisme et de l’Artisanat, Salma Elloumi Rekik *(photo)*, du Président de l’Organisation Arabe du Tourisme, Bandar Ben Fahd Aal Fahid, ainsi que d’un grand nombre de responsables et hommes d’affaires tunisiens et arabes.

La tenue de ce Forum est en elle-même un signe que le tourisme tunisien tourne peu à peu la page de la crise pour penser à l’avenir. Le programme du Forum est encore plus ambitieux puisqu’il vise à présenter aux investisseurs potentiels un certain nombre de projets étatiques et privés dont 9 stations intégrées, et notamment celle de Hergla à 5 km de l’aéroport d’Ennfidha et sur une superficie de 55 hectares.

Ces projets ainsi que des unités hôtelières proposées à la vente – notamment dans le Sud tunisien – feront l’objet de discussions concrètes entre les parties prenantes du Forum dans le cadre d’un Workshop B2B.

Passage de témoin à Seabel Hotels

Mohamed Belajouza quitte ses fonctions de pdg des sociétés Bel Tourisme et Bel Aladin, qui sont confiées respectivement à Mourad Belajouza et à Rym Ben Fadhel. Un passage de témoin longuement préparé pour une chaîne qui ne manque pas de projets de développement, même si elle est “au piaffer” depuis 2011 suite aux soubresauts vécus par le secteur…

C’est donc une retraite bien méritée pour cet ancien cadre de l’administration (SHTT, Tunisie Bois) qui a su se mettre dans les pas des grands hôteliers tunisiens et se donner une ambition autre que simplement “remplir ses hôtels”. Il fait partie du club restreint de patrons du tourisme

tunisien qui ont endossé pleinement leur rôle de “chefs d’entreprise” en gérant directement leurs unités, en prônant une collaboration équilibrée avec les TO et en développant une marque hôtelière connue et reconnue, tant sur le marché local que sur les marchés internationaux. Une stature qui lui a valu la reconnaissance de ses pairs qui l’ont conduit à deux reprises à la tête de leur fédération, la FTH.

Mohamed Belajouza semble avoir attendu, pour se retirer, de mener à son terme le développement de l’application mobile Seabel Hotels (une première pour une enseigne tunisienne, voir **article**). Un projet qu’a voulu accompagner cet homme pourtant allergique aux ordinateurs et aux téléphones portables, mais qui n’en est pas moins un grand adepte de la communication sous toutes ses formes ; un dirigeant fermement convaincu que, comme il aime à le dire, *« un bon patron ne fait pas, il sait faire faire »*.

Lotfi Mansour

A gauche : Mohamed Belajouza, membre de la FTH



Avec René-Marc Chikly, alors pdg de Jet Tours



Président de la FTH, avec Raouf Jomni et Tijani Haddad



Sousse s’enrichit d’un LTI et deux Radisson Blu

De nouvelles enseignes internationales s’implantent à Sousse : le Bellevue Park devient un LTI, et Chems El Hana un Radisson Blu.

Le Bellevue Park à Port El Kantaoui, appartenant à Hichem Driss, a signé avec LTI un contrat de gestion pour compte. Il devient ainsi le premier établissement de LTI sous ce type de contrat en Afrique, l’enseigne du groupe DER Touristik étant habituée aux contrats de franchise. L’hôtel rouvrira ses portes au mois de janvier 2018 après rénovation complète et accès à la catégorie 5 étoiles. Christian Grage, Directeur Général de DER Touristik Hotels, a déclaré à cette occasion que son groupe continuera à rechercher *« des partenaires expérimentés et tournés vers l’avenir »* afin d’offrir *« de*

nouvelles perspectives et de nouvelles expériences aux vacanciers comme aux employés ».

Signature du contrat avec Hichem Driss, propriétaire du LTI Bellevue Park (au centre), Christian Grage, directeur général de DER Touristik Hotels (à droite) et Rolf Krahl, directeur financier de DER Touristik Hotels (à gauche)



Par ailleurs, la région de Sousse comptera dans les mois à venir deux nouveaux Radisson Blu, appartenant tous deux à Moez Driss. Le premier, le Radisson Blu Resort & Spa de catégorie 5 étoiles (ex Chems El Hana) ouvrira ses portes dès le mois de juillet prochain ; Lotfi Mosbahi (anciennement à El Mouradi Africa Tunis, puis La Cigale Tabarka) en sera le Directeur Général, et M^{ed} Ali Annabi (anciennement au Radisson Blu Hammamet) le Directeur Commercial. Le second Radisson Blu (ex El Hana) ouvrira début 2018.

Lotfi Mosbahi, Directeur Général du nouveau Radisson Blu à Sousse, et M^{ed} Ali Annabi, Directeur Commercial

