Echos de l’IFTM-Top Resa

Nouveaux Directeurs à l’ONTT, nouvelles lignes Tunisair, nouvelle campagne publicitaire…

Retour à la normale

La grande affluence des professionnels tunisiens à l’IFTM-Top Resa indiquait bien un retour à l’ambiance et aux réalisations d’avant la crise. Le Baromètre Orchestra/Gestours place la Tunisie au 3e rang des destinations par le nombre de réservations de l’été 2018 (+22%) après l’Espagne (+7%) et la Grèce (+1%).

Nouvelle campagne

« Tunisie, le pays aux multiples voyages » : tel est le slogan de la nouvelle campagne confectionnée pour le marché français. Cette campagne a démarré le 10 septembre par l’affichage urbain (5 villes concernées : Paris, Marseille, Lyon, Strasbourgs, Nantes). Le plan prévoit aussi un volet digital (4 nouvelles vidéos) ainsi que la presse (13 titres). Rappelons que le budget 2018 de promotion s’est réduit à 49 millions DT, soit une quinzaine de millions d’euros pour tous les marchés.

Nouvelles lignes Tunisair

Tunisair ouvre à partir du mois d’octobre une nouvelle ligne Lyon-Tozeur-Lyon et ajoute une fréquence sur Monastir (le mardi, été 2019) à partir d’Orly. La ligne Lyon-Tozeur s’ajoute aux deux fréquences hebdomadaires Tozeur-Paris CDG-Tozeur.

Nouveaux Directeurs à l’ONTT

Les représentations de l’ONTT à Paris et à Montréal devraient accueillir prochainement de nouveaux directeurs. Les directeurs sortants ont déjà été avisés de la fin de leur mission.

Photo en haut :
L’ambassadeur de Tunisie à Paris, Abdellaziz Rassa, et l’ambassadeur auprès de l’Unesco, Ghazi Gheraïri, entourés des responsables de l’ONTT pour accueillir les participants tunisiens et les visiteurs lors d’une réception

organisée dans le stand tunisien.

Ci-dessous :
L’IFTM était l’occasion de conciliabules entre FTH, FTAV et ONTT, y compris dans les couloirs du salon.

Tunisia
الخطوط التونسية
TUNISAIR

worldia
WebBeds
Markeo
mto
pto
KUP
GROUP

Entretien avec Ali Miaoui : un CMR sur la restructuration de Tunisair en octobre

Pour Ali Miaoui, DGA de Tunisair, le salon IFTM Paris a été une occasion de marteler un message : Tunisair recouvre sa santé, ses chiffres depuis 2017 prouvent sa viabilité, et elle n'attend que le financement de son plan de restructuration pour retrouver sa profitabilité d'antan.

Un plan de restructuration, précise-t-il, qui a été récemment approuvé par tous les partenaires de la compagnie et qui fera l'objet d'un Conseil Ministériel Restreint au mois d'octobre.

Le Tourisme

Comment va Tunisair ? Mal… ou mal ?

Ali Miaoui
Tunisair va de mieux en mieux. Nous en sommes à notre 17e mois de croissance consécutif. Nous clôturons 2017 avec 18% d'augmentation du trafic passagers (à 3,5 millions, ndlr) et 29% pour le chiffre d'affaires. Nous améliorons de 3% notre part de marché ainsi que notre coefficient de remplissage, et nous améliorons d'une heure l'utilisation de nos avions.
Je rappelle que pour 2017, nous réalisons un record jamais atteint par Tunisair tant en chiffre d'affaires qu'en nombre de passagers, et que nous nous apprêtons à réaliser de nouveaux records cette année à 3,9 millions de

passagers et 1500 millions de dinars de chiffres d’affaires.

Ce n’est pourtant pas la perception que vos clients ont de Tunisair, notamment les Tunisiens…

Evidemment, tous les clignotants ne sont pas au vert. Nous avons des problèmes de retards. Ceci est dû au vieillissement de notre flotte (15,5 ans de moyenne d’âge). Nous n’avons pas pu acquérir de nouveaux avions, ni en 2018 ni en 2017, et nous avons dû affréter des avions avec l’objectif d’améliorer l’utilisation journalière de nos appareils.
Cet objectif a été atteint avec un autre record, jamais atteint par nous, de 10h45 d’utilisation journalière par appareil. Ceci a créé des tensions au niveau de la flotte, notamment au niveau de l’aéroport de Tunis qui souffre de problèmes d’infrastructures. En effet, Tunis-Carthage est conçu pour accueillir 4,5 millions de passagers et on en est à 6 millions aujourd’hui. Ceci dit, nous comptons sur notre plan de renouvellement de la flotte (6 nouveaux avions entre 2019 et 2021 à raison de 2 avions par an) pour résorber les problèmes de retard.

Il y a le gros point noir du handling…

Oui, le problème est qu’un sous-traitant de Tunisair Handling n’a pas pu assurer le service qu’on lui demande, ni en nombre d’employés ni en qualité de prestation. Il a fallu recruter 140 personnes sur le compte de Tunisair Handling pour désengorger le service cet été. Le système de sous-traitance du handling a montré ses limites et nous l’arrêtons totalement dès 2019.

Sur le marché français, vous figurez dans le Top 10 des compagnies aériennes en termes de croissance. Il en sera de même cette année ?

En 2018, notre croissance sera de 10%, et en 2019 nous comptons sur le renforcement de notre flotte pour répondre à la demande. Le fait est que nos deux nouveaux avions n’arriveront qu’à la fin de l’été 2019. Nous avons pensé qu’il serait plus judicieux, au vu de l’importance du marché français, de repositionner sur la France quelques vols destinés à l’Europe Centrale.

Le retour du tourisme ne semble pas vous avoir convaincu de renforcer votre offre charter…

Ce sont les tour-operators qui ont fui le charter. Aucun TO ne demande d’avions en charter, mais plutôt des blocs de 20 ou 40 sièges. Ce fait donne de l’importance au rôle des consolidateurs, que nous appuyons.

Le trafic charter ne reprendra plus jamais son niveau d’avant pour la simple raison que l’offre des compagnies en régulier s’est bien développée, dans un contexte de développement du package dynamique au détriment de l’ancien modèle du forfait.

N’avez-vous pas l’impression que la croissance actuelle du marché français profite plus à d’autres compagnies, notamment celles du groupe Air France, qu’à Tunisair ?

Notre croissance n’est pas limitée par notre modèle économique. Elle l’est par notre capacité en flotte. Si nous avions des avions en plus, notre croissance serait encore plus importante.

Quelles sont les perspectives de Tunisair pour les prochains mois, malgré sa non restructuration ?

Après un round de réunions et de négociations avec le ministère du Transport et l’UGTT depuis septembre 2017, et maintenant que toutes les parties prenantes l’ont approuvé, le plan de restructuration est maintenant au niveau du Ministère chargé des grandes réformes. Il fera l’objet d’une réunion la semaine prochaine et d’un Conseil Ministériel Restreint au mois d’octobre.

Quelles sont les grandes lignes de cette restructuration ?

Il y aura une nouvelle stratégie commerciale, avec notamment le développement d’un concept Low Fair (et non Low Cost) au départ de Monastir et Djerba ; les B737 y seront affectés. Il y aura aussi un développement sur Tunis-Carthage exempté d’Open Sky. Comme tout plan de restructuration, ce plan comporte un plan de compression des charges approuvé par l’UGTT, avec notamment le départ de 1200 personnes. Il ne nous manque plus que le financement de ce plan pour indemniser les personnes concernées.

De combien avez-vous besoin pour financer votre plan de restructuration?

Nous avons besoin de 1200 millions de dinars.

Propos recueillis par Lotfi Mansour

La conférence de presse tenue en marge de l'IFTM Paris.
A cette occasion, le DGA de Tunisair n'a pas essayé d'éluder les questions critiques : il a annoncé par exemple que le nombre de réclamations avait atteint 20 000 en 2018, contre 8000 seulement en 2017. Ali Miaoui a invité les clients à faire leurs réclamations par écrit, en précisant qu'il sera possible à partir de janvier 2019 de les déposer directement sur le site web de la compagnie.

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

Ces anachronismes qui nous minent

Tunisair, ONTT, FTH sont les noms des boulets d'un secteur qui se meurt de ne pouvoir avancer. La crise du tourisme tunisien est avant tout celle de ses structures réticentes au changement et à l'anticipation…

On doit à l'italien Antonio Gramsci une des plus célèbres définitions de la crise : *« La crise consiste justement dans le fait que l'ancien meurt et que le nouveau ne peut pas naître »*. Il en va ainsi de la crise dans le tourisme tunisien, qui est due pour une bonne part à la survivance de certains anachronismes. Jugez-en.

Aérien

De l'avis de tout les experts et des TO eux-mêmes, le charter comme modèle économique n'a, au mieux, qu'un an ou deux à vivre avant d'expirer complètement, du moins sur le marché européen. Un marché où le nouveau mot d'ordre est le "package dynamique". Tunisair, dont le succès a été bâti sur un modèle hybride comptant 60% de trafic régulier et 40% de charter, s'est éloigné de ce modèle qui a fait son ADN. Sans pouvoir pour autant concevoir une nouvelle stratégie "sans tourisme" ou "sans charter", puisqu'elle continue à faire du faux charter avec la vente "en douce" de blocs-sièges.

L'absence totale, cet hiver, de vols charter sur la Tunisie depuis le marché français est un prélude au zéro charter depuis tous les marchés européens. Et la question à laquelle Tunisair et le gouvernement devraient alors répondre est : comment va-t-on transporter les candidats au tourisme en Tunisie, et à quel prix ? On a moins d'un an pour y répondre…

ONTT

L'ONTT, quant à elle, s'évertue à remplir sa mission de *« mettre en œuvre la stratégie de l'Etat »* au sein d'un ministère dont la mission est aussi de

mettre en œuvre *« la politique du gouvernement »*. Manifestement, on est devant un cas de “millefeuille administratif” – quelque peu justifié jadis par les hésitations sur l’opportunité d’un ministère dédié au Tourisme (suppression du ministère en 1986, fusion avec celui du Commerce en 2001…). Mais ces hésitations ne semblent plus d’actualité depuis des années. L’ONTT, voué à la restructuration-disparition depuis une vingtaine d’années, se pose beaucoup de questions, sauf celle de sa vocation. Si cette vocation est de promouvoir la destination, la seule stratégie viable serait d’allouer tous ses moyens à cette promotion. Garder l’ancien carcan tout en s’échinant à un pseudo redéploiement des moyens, par la fermeture d’une représentation par-ci ou la vente d’un local par-là, ne fait que retarder l’inéluctable restructuration et la rendre plus difficile.

FTH

La FTH vit ces jours-ci l’élection de ses présidents régionaux, laquelle préparera l’élection d’un président national. A priori, un processus des plus démocratiques. Hélas, il ne s’agit que d’une démocratie de façade.

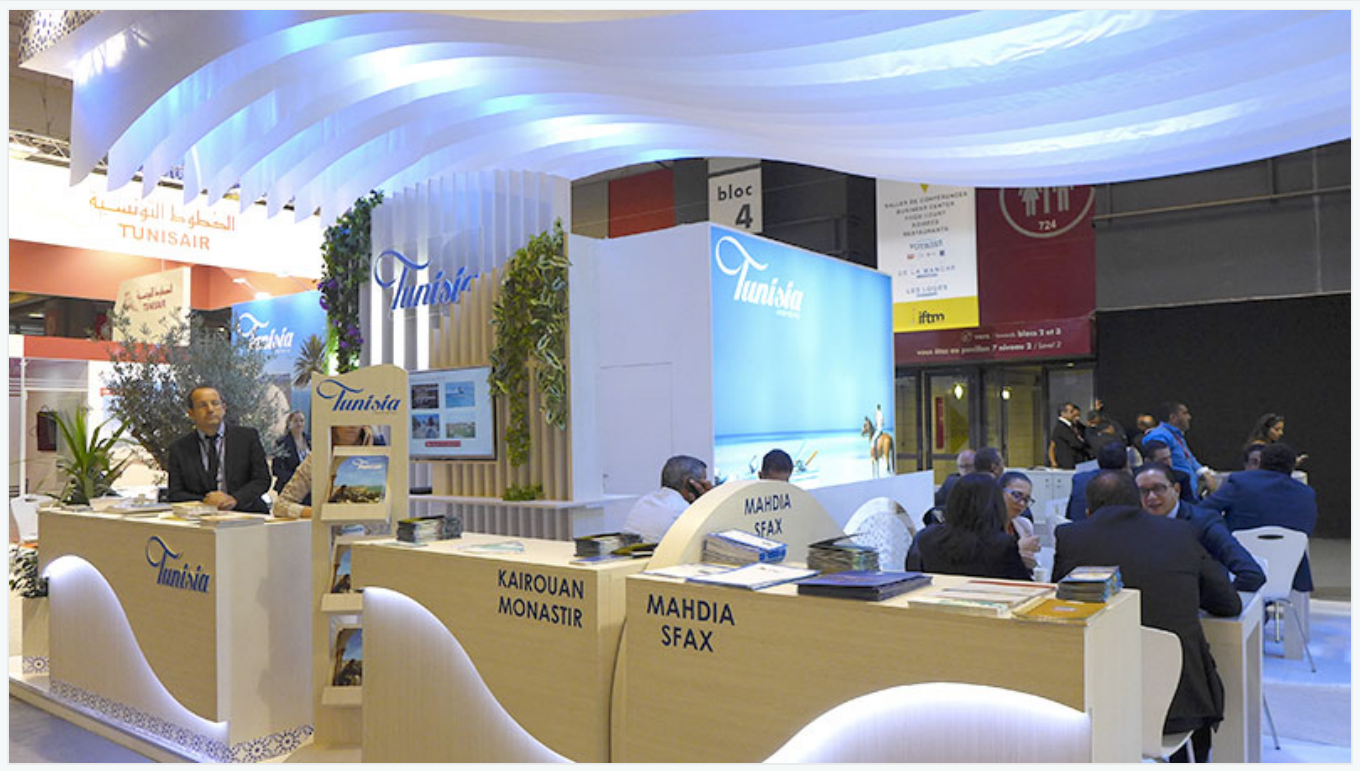
En effet, après avoir repoussé la constitution de l’Union des Métiers du Tourisme, les tenants de la FTH, soucieux de préserver leur pouvoir, ont repoussé *sine die* les propositions de changement des statuts de leur fédération, et notamment celui limitant à deux le nombre de mandats des présidents régionaux.

Ainsi, les prochaines élections à la fédération de Sousse déboucheront sans surprise sur la réélection du même président depuis près de 30 ans. A la FTH, on croit à la démocratie sans alternance et, s’il le faut, à la démocratie avec présidence à vie. La constitution du pays peut proclamer que *« nul ne peut occuper le poste de Président de la République pendant plus de deux mandats complets successifs ou séparés »*, la FTH n’en a cure ; ses présidents régionaux sont irremplaçables, pour les résultats que nous connaissons…

LM

Un Top Resa pas au top

Le salon IFTM-Top Resa qui vient de se tenir à Paris (19 au 21 septembre) confirme que l’hiver sera rude pour notre destination.



L’attentisme des tour-operators français par rapport à la destination Tunisie se voyait sur le stand tunisien, où ils brillaient par leur absence. L’attentisme se lit aussi dans les chiffres puisque, selon l’ONTT Paris, aucun siège charter n’a été programmé pour l’hiver 2016-2017, contre 13 212 sièges l’hiver dernier. On comptera donc sur les vols réguliers et les options de blocs-sièges pris par les TO qui sont en légère hausse, passant de 563 337 sièges l’hiver dernier à 567 280 sièges cet hiver.

La traduction de ces chiffres, dans l’esprit de certains professionnels tunisiens présents, est la nécessité pour la destination de s’engager sur le “package dynamique”. C’est ainsi que plusieurs projets d’OTA ou de centrale de réservation sont actuellement en discussion pour un lancement prochain.

Tunisair : bonnet d’âne

Du côté de Tunisair, on a choisi de continuer à entretenir le flou en diffusant sur le salon une plaquette dans laquelle on peut lire : *« Le charter représente un quart de notre activité aérienne, nous desservons plusieurs villes Tunisienne* [sic] *et Française* [re-sic] *»*. Au-delà des fautes d’orthographe (quatre en une seule phrase), cette annonce est en contradiction flagrante avec la stratégie annoncée et avec les chiffres de Tunisair et du marché ; à moins que notre compagnie ne confonde désormais charter et blocs-sièges sur vol régulier.

Tunisair : Ali Miaoui à Rome

Ali Miaoui est nommé à la direction de Tunisair à Rome. Il remplacera à ce poste Habib Ben Slama *(photo, à gauche)* qui a fait valoir ses droits à la retraite. Les routes d’Ali Miaoui et Habib Ben Slama se sont souvent croisées pour occuper les plus hauts postes chez Tunisair. Il en fut ainsi pour la Direction Générale de Tunisair France comme pour la Direction Centrale du Produit.

Thalasso : coup d’envoi de la nouvelle norme ISO

Un séminaire organisé le 9 octobre par les Offices du Tourisme et du Thermalisme a présenté la nouvelle norme internationale ISO 17680 de certification des centres de thalassothérapie. Editée en mars dernier, cette norme de services est le fruit du travail d’une sous-commission de l’ISO créée il y a dix ans et présidée conjointement par la Tunisie et par l’Espagne ; elle a pris pour base la norme tunisienne NT126.05 de l’INNORPI.

Les organisateurs du séminaire ont mis en avant le rôle moteur de la Tunisie dans l'édification de cette norme. Ils espèrent pouvoir annoncer la certification de centres tunisiens dès l'année prochaine pour renforcer l'image de la destination.

En attendant la mise en place d'un fonds spécial pour financer la mise à niveau des centres candidats, le ministère du Tourisme a indiqué que les centres situés dans des hôtels pouvaient profiter du mécanisme "Actions immatérielles prioritaires" de la mise à niveau. Quant au texte de la norme, il est disponible auprès du service des ventes de l'INNORPI.

Ouvert par le Ministre de la Santé Saïd Aïdi, le séminaire a été clôturé par Selma Elloumi-Rekik, Ministre du Tourisme *(photos)*.

Khaled Chelly à la tête de l'OACA

Khaled Chelly, jusque-là directeur général de Tunisair Express, est nommé PDG de l'Office de l'aviation civile et des aéroports (OACA) en charge de la

gestion des aéroports tunisiens hormis Monastir et Enfidha. Il remplace à ce poste Lassad Mrabet.

Cette nomination intervient à un moment où la gestion des aéroports tunisiens, et notamment Tunis et Djerba, manque manifestement de vigilance.

Syphax : arrêt des vols

La compagnie Syphax Airlines annonce la *« suspension provisoire »* de ses vols à partir d'aujourd'hui. Une fin qui ne dit pas son nom pour une compagnie en mal de capitaux et qui n'a pu intéresser à ce propos aucun partenaire qu'elle recherchait depuis des mois. Le gâchis inouï d'une entreprise prometteuse, victime de la mégalomanie et de l'inconsistance de son promoteur.