Elections à la FTAV : le vrai enjeu

Prévues pour le 14 avril, les prochaines élections du bureau de la Fédération Tunisienne des Agences de Voyages et de Tourisme promettent du suspense entre une liste “Bleue”, prônant la « continuité », et une liste “Orange” qui mise sur le renouvellement. Menées respectivement par le Trésorier sortant (Jabeur Ben Attouch) et la Secrétaire Générale sortante (Nadia Ktata), les deux listes, au-delà des couleurs et des slogans, représentent deux tendances bien distinctes.

L’ombre de Toumi

Chacune des deux listes ne manque pas de personnalités connues et expérimentées, cependant elles n’ont pas les mêmes allégeances. De fait, le clivage réel entre les deux réside dans leur proximité réelle ou supposée avec le président sortant, Mohamed Ali Toumi. La liste “Bleue” est perçue comme proche de celui-ci et défendant sa vision. Les “Oranges” jouent, quant à eux, la carte du « renouvellement » et du « rassemblement » prônés dans leur vidéo de campagne (voir la **vidéo**).

Pour les agences de voyages, le choix serait donc entre, d’une part, une ligne dure – certains diront de guerre ouverte – dans les relations de la FTAV avec les autres acteurs du tourisme ; c’est la ligne mise en pratique par le Président sortant et qui a abouti à une quasi rupture des relations avec l’administration du Tourisme. Et d’autre part, une ligne pragmatique visant l’apaisement entre la FTAV et le reste du secteur.

Ce clivage, loin d’être anecdotique, risque de peser fort dans l’avenir de la FTAV. L’enjeu véritable de ces élections est bel et bien un choix entre l’isolement, même relatif, de la FTAV, ou sa réintégration dans le jeu d’influence et de négociation qui lie les fédérations professionnelles et l’administration du Tourisme.

LM

Partenariat TunisiaTourism.info - FTH

La FTH vient de signer un accord avec le portail TunisiaTourism.info pour le référencement des hôtels adhérents et pour le lancement d’un prix annuel des meilleurs hôtels en Tunisie.

La FTH et la société MCM ont signé hier une convention de partenariat pour le référencement des adhérents de la FTH sur le portail **TunisiaTourism.info** géré par MCM. Cette convention vise à faire exister le maximum d’hôtels sur le Net et à favoriser la réservation en direct auprès des hôtels.

L’accord signé entre les deux parties élargit leur coopération aux projets de MCM touchant à l’hôtellerie tel que le projet de lancement d’un prix annuel des meilleurs hôtels qui fera office de label de qualité. C’est ainsi que les hôtels nominés à ce prix seront ceux obtenant les meilleurs scores des clients sur les principaux OTA. La sélection des hôtels se fera ensuite par un jury FTH/MCM qui serait aussi élargi à des représentants d’autres acteurs du tourisme.

Ainsi TunisiaTourism.info, après l’ONTT et Tunisair, comptera la FTH parmi ses partenaires officiels. Le site renforcera sa ligne éditoriale en assurant la promotion non seulement de la destination, de ses produits et régions, mais aussi du secteur, de ses entreprises et de ses métiers, notamment à travers sa web TVTunisiaTourism.TV.

De gauche à droite :
Fatma Ben Nour (Directeur exécutif de la FTH), Rym Belajouza (Secrétaire Générale), Mehdi Allani (Président de la commission Promotion et Marketing), Lotfi Mansour (MCM-TunisiaTourism.info), Khaled Fakhfakh (Président de la FTH), Guillemette Mansour (MCM-TunisiaTourism.info), Mouna Allani (Présidente commission Communication de la FTH), Dora Miled (Trésorière), Amina Sta (Vice-trésorière)

FTH-gouvernement : “il n’y a pas d’amour…”

Malgré les embrassades, la défiance est toujours là entre les professionnels et le gouvernement.

La rencontre entre les hôteliers et le chef du gouvernement à Tozeur est différemment interprétée chez les hôteliers. Rendez-vous raté pour les uns, début d’un dialogue pour d’autres. Un état d’esprit que résume un haut responsable de la FTH par une boutade : *« Youssef Chahed nous a dit comme De Gaulle, “Je vous ai compris !” »*. Ou cet autre responsable au sein de la FTH qui commente sur Facebook la rencontre de Tozeur par un : *« J’abandonne, je n’ai plus de force ».*

Ainsi donc, malgré la bonne humeur et les embrassades, la défiance est toujours là entre des hôteliers au bord de l’asphyxie financière – ne demandant *« rien pour eux-mêmes »* mais une incitation fiscale pour les

investisseurs qui voudraient bien s’intéresser au tourisme – et un gouvernement apparemment plus soucieux du “qu’en-dira-t-on”, et pour qui le tourisme n’est plus qu’une priorité de circonstance.

Il est indéniable que l’actuel gouvernement est bien disposé envers les hôteliers, comme il est plein de bonne volonté envers un secteur qui a payé le prix lourd de l’instabilité politique du pays. Mais pas suffisamment pour l’inscrire comme secteur prioritaire dans le Code des Investissements, ni même pour accepter de faciliter le financement de l’activité de ses entreprises.

La succession de ces occasions manquées et l’allongement de la liste des taxes spécifiques au tourisme (qu’on oublie vite d’affecter au tourisme, comme la taxe de l’environnement ou la dernière née, la taxe d’hébergement) accréditent l’idée, de plus en plus partagée par les professionnels, que le mot d’ordre du gouvernement envers le secteur du tourisme est :
« Débrouillez-vous ! »

On dit qu’ « il n’y a pas d’amour, il n’y a que des preuves d’amour ». Les semaines à venir nous diront si le gouvernement Chahed consentira à joindre les actes à la parole, et si on assistera à un rabibochage ou à un divorce entre le gouvernement et les hôteliers.

Lotfi Mansour

Lire notre article : **“Tourisme-Tozeur : point d’annonces, plein d’échange”**

Photo : à gauche, Selma Elloumi, Ministre du Tourisme, et Youssef Chahed, Chef du gouvernement. A droite, Khaled Fakhfakh, président de la Fédération Tunisienne de l’Hôtellerie.

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.

De Djerba à Tataouine en VTT

La Tunisie c’est beau… à vélo ! Depuis vingt-cinq ans, des passionnés se retrouvent chaque année à Djerba pour faire le Sud tunisien en VTT. Pistes le long de la mer, vieilles mosquées, villages perchés, oasis, ksour abandonnés et descentes vertigineuses… un défi sportif et des paysages plein les yeux !

Cela fait vingt-cinq ans que ça dure et l’organisateur du **Rando-Raid VTT**, Pierre Rossé, n’est pas près d’arrêter : *« Le jour où le tourisme tunisien sera à son bon niveau de perception par les Occidentaux, le Sud tunisien deviendra une destination référente pour la marche et le trekking dans tout le bassin méditerranéen. Il y a des spots énormes et les infrastructures sont extraordinaires ! »*, s’exclame-t-il *(voir l’interview ci-dessous)*.

Pendant une semaine, du 22 au 29 octobre, amateurs et sportifs confirmés se sont retrouvés pour affronter les pistes de Djerba et du Sud tunisien, des collines de Guellala aux vieilles ghorfas de Ksar Haddada.

La manifestation était organisée par l’association Rallye Raid VTT Aventure et le magasin La Cyclerie, avec l’appui de l’hôtel Hari Club Beach Resort Djerba pour l’hébergement, le voyage et la logistique.

Départ de l’hôtel Hari Club Beach Resort Djerba : 5 jeunes de l’équipe du Sultanat d’Oman ont participé au raid

En vidéo : 250 km à VTT par les pistes, de Djerba à Tataouine

(images fournies par Rallye Raid VTT Aventure)

BULLS

BULLS

BULLS

Trois questions à Pierre Rossé, organisateur du Rando-Raid VTT

Le Tourisme

Racontez-nous comment est né ce raid…

Au départ, il y a mon histoire personnelle avec la Tunisie. En 1976, alors que je pratiquais la compétition de vélo sur route, j’ai eu la chance d’être sélectionné par l’équipe de France pour faire le tour cycliste de la Tunisie. Trois années de suite, j’ai ainsi découvert, un pays, une culture… et l’huile d’olive qui n’était pas du tout connue à l’époque ! C’est ainsi que j’ai noué des amitiés en Tunisie et que j’ai pris l’habitude d’y venir chaque année passer des vacances en famille.

L’année de la guerre du Golfe, j’ai découvert Tozeur car il n’y avait plus d’avion direct pour Djerba depuis Toulouse… J’organisais déjà un stage en Espagne pour mes copains de club, et l’idée de lancer un raid a pris corps grâce à mes amis tunisiens. J’ai découvert un autre pays : le Sud tunisien par les pistes, et j’ai eu le coup de foudre. La première édition est partie en 1992 de l’hôtel Hari Club de Djerba ; aujourd’hui, c’est un retour aux sources avec mes amis.

Qui sont les participants ?

Ils viennent de toute la France mais il y a toujours eu des Tunisiens avec nous. En 1992, grâce à un partenaire qui a offert des VTT, cinq cyclistes tunisiens ont participé dont Zemni, Merdassi, Louati qui étaient de grands champions des années 70. Cette année nous avons 5 jeunes de l'équipe du Sultanat d'Oman : ils participent dans quelques jours au championnat arabe de VTT en Tunisie, et font leur stage de préparation avec nous.

Nous avons aussi compris que pour faire venir les gens tous les ans, il fallait proposer un programme pour les épouses : elles font de la marche sur notre circuit et nous faisons les bivouacs ensemble. Le circuit fait entre 200 et 250 km sur une semaine mais il est accessible à tout le monde. Ceux qui viennent pour la première fois ont les yeux comme ça et promettent de revenir l'an prochain !

Le Sud tunisien, pourquoi ?

Nous avons toujours fait le Sud tunisien, et nous n'avons pas fait deux éditions identiques depuis vingt-cinq ans. On peut y faire dix fois le parcours de cette année avec la même diversité. Le jour où le tourisme tunisien sera à son bon niveau de perception par les Occidentaux, le Sud tunisien deviendra une destination référente pour la marche et le trekking dans tout le bassin méditerranéen. Il y a des spots énormes et les infrastructures sont extraordinaires !