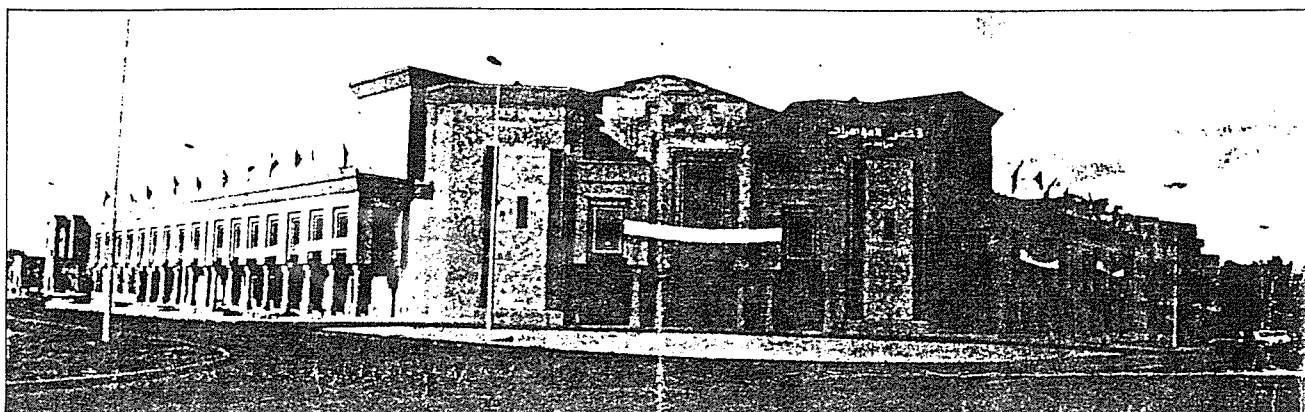


TOURHEBDO (H)
14 rue Chaptal
92303 LEVALLOIS
Tel : 47.57.31.66

6 DEC 89

e CONGRÈS Selectour



MARRAKECH au hit parade mondial des villes de congrès ? On peut avancer l'idée. La ville rose vient en effet de se doter d'un outil exceptionnel. Son palais des congrès pratiquement inauguré par Selectour est en effet digne des plus grands. D'architecture « babylonienne », il est impressionnant de luxe, de sophistication et d'équipements. Quant à la capacité hôtelière de Marrakech, elle est, à vec es près de 14 000 lits (il n'y en avait que 5 000 en 1982 !), de taille à recevoir es congrès les plus denses. Restait l'aéroport dont les infrastructures modestes ne permettait qu'un trafic réduit. Le « parking » ne pouvait en effet recevoir simultanément que trois gros porteurs. Heureusement l'aéroport situé à quelques minutes des hôtels est en travaux. D'ici quelques mois il pourra assurer un trafic supérieur. Reste encore la programmation des vols. Seuls les charters assurent un voyage non stop

et ce en trois heures. Les compagnies malheureusement ont toujours une escale qui pénalise cette destination moyen-courrier.

La France représente avec 24,5 % du trafic, le marché leader du tourisme marocain. Mais ce trafic qui connaissait une croissance régulière de l'ordre de 7 à 9 % par an a subi, en 1989, un léger fléchissement. Les responsables du tourisme marocain analysent cette baisse de trafic comme une conséquence de l'exceptionnelle année touristique française. Il faut reconnaître que le beau temps et les festivités du bicentenaire de la Révolution avaient de quoi retenir les Français chez eux.

La morosité du marché n'a pas pour autant freiné le Maroc dans sa promotion touristique. 7 millions de francs lui furent en effet consacrés en 1989. Ce fut le plus gros budget jamais alloué pour la promotion du tourisme marocain !

M.S.



UNE NOUVELLE fois, les adhérents du réseau volontaire Selectour se sont penchés sur le devenir de leur profession. A l'occasion de leur 15^e congrès, ils ont à Marrakech fait le point et analysé le chemin parcouru en quatre ans. 1985-1989. En 1985, à Séville, Selectour réunissait 183 entreprises disposant de 273 points de vente. Le réseau est aujourd'hui constitué de 220 entreprises et 350 points de vente dont 15 % à Paris, 28 % en banlieue parisienne et 57 % en province. Sur quatre ans Selectour est passé de 152 000 forfaits individuels pour un chiffre d'affaires de 980 000 millions de francs à 275 000 en 1989 pour un volume d'affaires de 1,240 milliard.

Selectour réalisait en 1988 un volume d'affaires total de 4,4 milliard de francs soit une augmentation de 12 % par rapport à 1987. (Prévision 1989 : 4,7 milliards de francs). Il réalise 71 % de ce chiffre avec les fournisseurs et voyageurs référencés. Dans l'*Expansion* de novembre 1988 Selectour arrivait à la 28^e place des entreprises françaises de service.

Reconnu par des fournisseurs tels qu'Air France, Air Inter, UTA, SNCF et quelques autres comme premier distributeur, le premier réseau volontaire d'agents de voyages indépendants s'interroge en 1989 sur son identité, sa marque, son image, son adaptabilité aux nouvelles technologies son développement et sa concurrence.

En 1985, le maître mot était « valeur ajoutée ». C'était hier et pourtant on ne relevait dans les débats professionnels aucune évocation de l'Acte Unique du 1^{er} janvier 1993. On ne dissertait pas sur les mérites comparés des GDS. A Séville, on ne prononçait même pas les mots Amadeus, Sabre ou Galileo. A l'époque on ne publiait pas les bans de mariages fracassants de force ou de raison. Les grandes manœuvres de regroupements et restructurations s'ébauchaient à peine dans les coulisses de quelques leaders.

Mais le paysage professionnel se mo-

difie plus vite que les mentalités. L'agent de voyages s'interroge sur son devenir. Une des idées forces du congrès de Marrakech sera son rôle. L'agent de voyages peut-il prétendre demeurer un maillon incontournable dans la distribution des voyages et de la billetterie.

Philippe Demonchy président incontournable de Selectour a sa réponse. Elle est positive mais sous condition avec de nouveaux combats, combat sur l'identité par exemple. Pour le stratège de Selectour une des futures guerres sera celle des enseignes et des marques.

290.

faire les calculs pour 1989. Le montant sera supérieur à cette somme. Nous serons plusieurs partenaires à nous partager la restructuration de Corse Air qui comprend une injection immédiate de capitaux de l'ordre de 20 millions de francs et un étalement d'un certain nombre de créances. Il faudra étaler l'ensemble des créances sur une période de 7 à 10 ans.

P.M.D. : Est-il exact que Nouvelles Frontières avait une importante créance sur Corse Air ?

L.B. : Oui, dans les comptes que j'ai vus, N.F. a donné des avances à Corse Air. C'est comme ça qu'elle a pu soutenir l'existence de la compagnie.

P.M.D. : Jacques Maillot ne fera donc pas de chèques ?

L.B. : Il en a déjà faits !
Annie Barbaccia, Air Liberté a obtenu récemment des droits sur New York. Trouvez-vous que l'Atlantique Nord, surtout New York est vraiment intéressant pour une compagnie charter ? Certains de vos concurrents disent qu'à 1 800 F le siège ça n'a pas beaucoup d'intérêt, et que c'est très difficile à rentabiliser.

L.B. : Nous sommes dans un monde de démocratie politique et économique. Que des opérateurs offrent concurrence leurs services à tendance à faire baisser les prix et les marges. L'Atlantique Nord est un marché cyclique mais nous avons bien l'intention de voler sur les Etats-Unis et le Canada. Il est évident que si le marché nous imposait de voler sous les prix de revient, on ne volerait pas sur ces destinations.

A.B. : A combien fixez-vous le prix du siège ?

L.B. : Ça dépend du nombre de rotations, du jour, de la semaine, des affrètements...

A.B. : ... et des plus bas tarifs homologués par les compagnies et qui, l'année dernière à une certaine époque, étaient moins chers que les charters !

L.B. : C'est une question de modulation de prix. Il y a des gens qui volent sur l'Atlantique Nord avec des bilans positifs. Ça dépend du nombre d'heures volées toutes destinations confondues. Nous avons des atouts pour pouvoir voler sur l'Atlantique Nord. D'abord notre matériel est extrêmement performant. Nous allons mettre en service des A 310-300 et A 300-

600. Ce sont des avions bi-réacteurs de la nouvelle génération. Selon nos calculs, l'A 300-600 dépasse en rentabilité un 747 sur un vol tel que Paris-New York. Notre deuxième atout avec N.F., c'est l'accès à la clientèle, une clientèle qui fait confiance à Go et à N.F. sur cet axe. En rationalisant bien notre coopération, nous arrivons à un bon remplissage, un bon prix de revient.

A.B. : Alignerez-vous les prix de Go sur ceux de N.F. ?

L.B. : Nous n'avons pas d'accord entre nous en ce qui concerne les prix ! Nous avons des accords pour un coaffrètement.

A.B. : Ce qui va encore amener Go à vendre à perte compte tenu de la commission versée au réseau !

L.B. : Il y a d'un côté une commission à verser au réseau mais, de l'autre côté, il y a un coût de distribution. Il faut bien que les agences N.F. soient retribué. Nous desservons un réseau présent partout.

A.B. : Avez-vous ces deux rêves : devenir transporteur régulier et racheter Minerve ?

L.B. : Il y avait une sorte de Yalta du transport aérien avec une séparation du monde confortable pour certaines compagnies. Vols réguliers d'un côté, vols charters de l'autre sur des destinations exclusivement touristiques. Cette distinction disparaît. On ne peut pas interdire aux compagnies régulières de créer des filiales charters et d'utiliser leurs vols réguliers sur des destinations vacances. De même on ne peut pas dire aux compagnies charters de voler là où les compagnies régulières ne vont pas. Elles vont partout ! Je n'ai par ailleurs jamais rêvé d'acheter quoi que ce soit. Acheter Minerve ? Encore faudrait-il qu'elle soit à vendre ! Ce n'est pas le cas. C'est une compagnie prospère... Je peux vous dire qu'il n'y a pas de discussion entre nous.

Pierre Douclet. Nous avons beaucoup parlé de l'accord Corse Air/Jacques Maillot. Cet accord a-t-il une base écrite ?

L.B. : Oui. Nous avons même créé une société, la société de participation du transport aérien. Nous avons aussi des accords commerciaux entre Nouvelles Frontières et Air Liberté, entre Aquant et Corse Air, Go Voyages et Nouvelles Frontières...

Pierre Douclet. Vous avez, Jacques Maillot et vous, une forte personnalité. Avez-vous prévu une clause en cas de dispute ?

L.B. : On se pratique avec Jacques Maillot depuis une vingtaine d'années.

P.M.D. : Vous pratiquez aussi Gilbert Trigano depuis longtemps.

L.B. : J'ai connu Gilbert Trigano avant de connaître Jacques Maillot. Un jour m'a présenté aux cadres du Club Méditerranée. Messieurs, voilà l'homme qui j'aurais voulu être il y a vingt ans ! J'avais répondu « voilà l'homme que j voudrais être dans vingt ans ».

Paul-André Tavoillot. Qu'est-ce que ça apporte à un chef d'entreprise de parler huit langues ? Vous parlez grec. Est-ce indispensable dans votre métier ?

L.B. : La Grèce est un pays de passion, que j'adore. En 1979, quand j'ai décidé de quitter mon activité de consultant pour m'établir à mon propre compte, j'ai voulu me lancer dans un pays où je n'avais pas d'expérience institutionnelle. On m'a accusé de profiter de mon expérience pour mélanger les genres et mieux préparer ma reconversion dans le secteur privé. J'ai choisi la Grèce que je ne connaissais pas. J'ai commencé par l'apprentissage de la langue. Il est indispensable de faire un effort pour parler la langue des gens avec qui on va travailler. C'est la moindre des courtoisies.

P.A.T. Et l'allemand ?

L.B. : C'est effectivement une langue que je parle et que je comprends mais a moins en moins bien !

P.A.T. Vous êtes un homme international. Etes-vous sur le point de conclure des accords internationaux avec des partenaires européens ?

L.B. : Oui, nous sommes en train de discuter avec plusieurs partenaires eur-

suite page 2

« Annie Barbaccia, il y avait une sorte de Yalta du transport aérien... »



N.F. n'est pas présente partout. Nous restons concurrents sur le marché !

A.B. : Etes-vous surpris de ne pas mieux remplir votre charter Paris-Delhi ?

L.B. : Oui. Je pensais mieux remplir sur cette destination, uniquement reliée par vols réguliers...

A.B. : A des prix très intéressants. Demandez à Jacques Maillot, il vous en parlera.

L.B. : Delhi est une nouvelle destination charter. Elle mettra plus de temps que la Thaïlande par exemple pour s'imposer. Je peux cependant vous dire que les premiers vols programmés pour janvier prochain sont bien remplis. Sur une capacité de 169 sièges, nous avons déjà 120, 130 personnes.

Pierre Douclet. On a pu voir comment le courant passait entre vous !

L.B. : Je me suis emporté lors d'une récente conférence de presse. Je le regrette. J'ai beaucoup d'estime pour Monsieur Meyer que je ne connais pas. C'est un homme qui dirige son entreprise à sa façon. Il a survécu à une période très difficile. J'ai du respect pour les gens qui étaient avant moi dans le charter. J'ai eu de la chance d'arriver dans ce métier à un moment où le marché se relouvait... Quelle que soit l'antipathie personnelle que me porte Monsieur Meyer, j'ai de l'estime pour lui.

Pierre Douclet. Est-il exact que vous avez dîné avec le Président de la République ?

L.B. : C'est inexact.

LE TOURISME FRANÇAIS

Si on vous demande l'impossible, proposez le bout du monde.

GRANDS MUSEES AMERICAINS

- Départs les 29 avril et 2 septembre 1990.
- 16 jours à partir de 34 650 F

CINQUIEME CONTINENT

- Départs les 27 avril et 21 septembre 1990.
- 26 jours à partir de 49 830 F

CAP SUR L'EXTREME

- Départs les 5 mars et 5 novembre 1990.
- 20 jours à partir de 40 925 F

MERVEILLES DE L'OUEST SAUVAGE

- Départs les 2 juin et 7 juillet 1990.
- 21 jours à partir de 25 350 F

Programmes complets dans la brochure rouge Horizons Lointains. Guides accompagnateurs de Paris à Paris. Consultez nos listes de départs garantis, ou contactez Julie ou Elisabeth au Tourisme Français.

Votre exigence est la bienvenue au (1) 42.80.67.80

