

HAKIM HARCHI, COORDINATEUR GÉNÉRAL DANS UN TOUR-OPERATOR, AU SOIRMAGAZINE :

# «En Algérie, il n'existe que la haute saison pour les vacances»

Dans cet entretien, Soirmagazine a donné la parole à un professionnel des métiers du tourisme. Il donne sa vision sur ce domaine en Algérie, l'apport des agences de voyages à l'économie nationale et dresse, de même, le profil-type du touriste algérien. Des propos qui ont le mérite d'être clairs et sans ambages.

## Pouvez-vous vous présenter aux lecteurs de Soirmagazine ?

Je suis coordinateur général à Dam Tours, tour-operator, depuis 1990, spécialisé dans le out going (séjour à l'international), séminaires et congrès en Algérie notamment, ayant un quasi-monopole sur la destination Grèce en été. Créée en 1990, dès l'élargissement du tourisme étatique au secteur privé, elle compte ainsi parmi les toutes premières agences de voyages privées qui ont vu le jour en Algérie. Dirigée, depuis, par une équipe de professionnels, tous passionnés d'évasion, notre agence n'a eu de cesse, depuis sa création, d'élargir l'horizon touristique de sa clientèle vers de nouvelles destinations, savamment retenues autant pour leurs curiosités naturelles que la richesse de leur patrimoine culturel. Nous avons été les pionniers dans l'affrètement d'avions de ligne pour le transport de notre clientèle, et nous pensons avoir pu démocratiser les voyages vers l'étranger en proposant à notre clientèle des forfaits parfaitement accessibles aux bourses moyennes, à l'exemple des premiers voyages que nous avons organisés sur Palma.

Nous avons par la suite élargi nos offres, et nous proposons aujourd'hui une gamme riche de destinations touristiques allant de nos proches voisins, comme la Tunisie, le Maroc, l'Egypte aux horizons les plus lointains tels que le Moyen-Orient, l'Asie, les Amériques sans oublier l'Afrique où nous y avons organisé, en Afrique du Sud, le tout premier voyage depuis l'Algérie.

## Vous vous définissez ainsi comme un tour-operator avant tout. Alors quelle est la différence entre un tour-operator et une agence de voyages ?

Un tour-operator crée le voyage. C'est lui qui programme les vols, déniché un prestataire sur place pour organiser les transferts, les excursions, les locations de voitures et toutes les autres demandes du client. Nous suivons, à cet effet, toute la chaîne. Pour sa part, l'agence de voyages vend le voyage créé par le tour-operator.

## Comment les acteurs du tourisme en Algérie ont conjugué leurs offres avec le mois de Ramadhan ?

Pour cette saison, il n'y a pas eu beaucoup de problèmes ou d'offres spé-



Photos : DR

ciales à faire. Cela a été vrai pour les années passées, notamment lorsque le mois de carême coïncidait avec le mois d'août. A cette époque, les agences de voyages se sont adaptées pour essayer d'envoyer le maximum de groupes pendant deux ou trois semaines.

Par contre, cette année, il y a une petite clientèle qui est vraiment minime qui a effectué des réservations pour partir le troisième jour de l'Aïd, mais cela reste rare. Cependant, nous avons constaté que des Algériens, en vacances, ont décidé de fêter l'Aïd El-Kebir à l'étranger. Vous savez, le touriste algérien ne connaît que la haute saison qui correspond à la fin du mois de juillet et le mois d'août.

Le mois de Ramadhan reste toujours lié à l'accomplissement du petit pèlerinage, omra. C'est la meilleure saison pour les agences de voyages qui proposent cette prestation.



ge, omra. C'est la meilleure saison pour les agences de voyages qui proposent cette prestation.

## Pour vous, le touriste algérien attend forcément le mois de juillet...

Plus précisément à partir de la mi-juillet. Premièrement, le touriste algérien part en famille. Donc, de ce fait, tout est calculé par rapport aux résultats scolaires des trois paliers. Deuxièmement, nous constatons depuis des années, contrairement à l'Européen, que l'Algérien commence à préparer ses vacances à partir du mois de juin. Il y a des cas où la réservation se fait à deux

semaines du départ. En Europe, les réservations se font à partir du mois de mars. C'est pourquoi les agences de voyages et plus précisément les tour-operators ne peuvent pas, par exemple, faire des réservations de masse auprès des hôteliers. C'est pour cela que nous, professionnels, considérons que le touriste algérien ne connaît que la haute saison. Il n'y a pas de basse saison.

## Quel regard dressez-vous sur la situation qui prévaut aujourd'hui au niveau des agences de voyages ?

Le premier constat, le plus simple, c'est que 90% des agences sont spécialisées dans l'organisation de la omra et du hadj. Il est important que les agences diversifient leurs offres. Je considère néanmoins qu'elles ne font pas d'effort.

## Précisément, les autorités et l'opinion, en général, considèrent qu'il est nécessaire de faire du réceptif. Qu'en pensez-vous ?

Oui, c'est une idée assez répandue et que je ne partage pas totalement.

Pour répondre à cette question, il faudrait déjà analyser la situation actuelle qui prévaut dans le secteur du tourisme. Il y a deux types de réceptif. Le premier pour l'été. Les prix sont chers et les hôtels affichent complets. Ils sont pris d'assaut par les touristes locaux et les étrangers qui sont, disons-le, dans l'obligation familiale ou culturelle, comme les binationaux, de faire avec des presta-

## Par Sarah Raymouche

tions médiocres. Mais pour les clients qui peuvent obtenir le visa et qui ont un certain niveau d'exigence préfèrent partir à l'étranger. Et ce n'est pas une perte d'argent. Il faut prendre en considération le fait que lors d'une dépense pour un voyage à l'étranger, 80% du montant dépensé s'effectue en Algérie entre les frais d'agences, ceux du traitement des dossiers de visa, faire travailler les douaniers, faire tourner un aéroport, les lignes aériennes...

A cet effet, prenons l'exemple de l'Allemagne, 15 millions de touristes de ce pays partent à l'étranger. Ils n'estiment pas que ce soit une perte. Il faut prendre en considération, aussi, le fait qu'il y a une demande de la part des Algériens de voyager, de découvrir le monde. Si nous, opérateurs algériens, ne leur offrons pas ces prestations, il y aura des agences étrangères qui s'installeront. Au-delà du fait que les hôtels ne sont pas disponibles, il faut prendre en considération aussi que lorsqu'un touriste étranger envisage de passer ses vacances en Algérie, il ne pourra pas payer en devises.

Le deuxième est le réceptif en hiver. Il y a une demande importante de la part des étrangers mais faute de facilitations d'octroi de visas et des démarches administratives, ce créneau peine à prendre son envol.

## A la rentrée, beaucoup d'Algériens disent avoir été arnaqués. Quel conseil leur donneriez-vous ?

Le client doit contrôler l'agence et prendre les précautions avant de la choisir et payer son pack. La licence de l'agence doit être affichée et bien en vue au niveau de son siège et faire des recherches sur internet.

La plupart d'entre elles sont, aujourd'hui, dotées de site internet. Il faut aussi comparer le prix de l'offre. Dans le cas où le prix est trop bas par rapport au marché et par rapport à la même destination, il faut s'interroger. Et le point le plus important est la signature d'un contrat avec l'agence. Ce contrat stipule entre autres, les conditions d'annulation, l'assurance-voyage et le changement de réservation. ■