



<http://www.tourmag.com>

1^{er} portail des professionnels du tourisme

16 Novembre 2006

Soleil d'Afrique :

"La survie des agents de voyage tient à ce qu'ils passent sur le net"

Ouverture d'une ligne directe sur la Casamance - Affrété par Soleil d'Afrique, un A 321 de 220 sièges dessert désormais le Cap Skirring chaque samedi jusqu'au 21 avril 2007. Le PDG du TO récemment créé, qui gère 90% de l'offre globale sénégalaise sur le net, croit en l'avenir de la destination et nous raconte pourquoi.

TourMag : Pouvez-vous nous faire un rapide historique de votre chemin dans la profession ?

Richard Sassi : *J'ai commencé comme hôtelier au Sénégal il y a dix ans. Pour remplir mon hôtel, Les Cocotiers à Saly, je prenais des allotements aériens, qui m'ont vite amené à fournir également la clientèle des hôtels voisins. Quand la billetterie a pris le pas sur le réceptif, j'ai abandonné la gestion hôtelière et j'ai créé le TO Soleil d'Afrique, il y a 3 ans maintenant. J'ai choisi le net parce que je prenais déjà les réservations pour les Cocotiers sur Minitel. C'était une suite logique.*

J'ai d'abord installé le TO à Dakar et Saly, où j'ai mis en place une petite flotte mécanique, bus, voiture, quads, VTT et aujourd'hui des buggys, et j'ai construit deux unités, deux petits hôtels de brousse, au lac Rose et à Saint-Louis, pour faire des étapes circuits. Tout ceci est en ligne sur les principaux sites de vente sur le net, et en fait 90% de l'offre globale Sénégal sur le net est gérée par Soleil d'Afrique.

Comme l'activité a pris de l'ampleur, j'ai créé une société sous licence française en avril 2006, Soleil d'Ailleurs, qui m'a amené à lancer d'autres marques, Soleil d'Asie, déjà en ligne, et bientôt Soleil d'Europe. Actuellement, nous travaillons sur la Mauritanie, la Libye, l'Algérie, et proposons des circuits au Maroc et en Tunisie.

TourMaG.com : Qu'est-ce qui vous a incité à mettre en place ce charter sur Cap Skirring ?

Richard Sassi : *C'est dans la même logique, pour conforter l'offre sénégalaise, qui reste notre destination n°1 avec 12 000 passagers par an (sur les 18 000 du TO), et pour renouer avec l'image de la Casamance d'avant les événements.*

C'est un A 321 d'Air Méditerranée, qui fera la rotation Paris / Dakar / Cap Skirring chaque samedi. Sur les 220 places, 30 sont vendues par Nouvelles Frontières, 20 par GO Voyages, qui est le consolidateur du vol, et 10 par Royal Tours.

Nous avons un autre avion Air Méditerranée sur Dakar le samedi au départ de Lyon et Marseille, et nous complétons l'offre avec un allotement le même jour sur Air Sénégal.

TourMaG.com : La Casamance a connu des difficultés internes pendant une quinzaine d'années, et l'offre s'est beaucoup raréfiée. S'engager sur un charter hebdomadaire n'est-il pas osé ?

Richard Sassi : *C'est un test, mais pour qu'il soit honnête, je m'engage à fond. Je l'ai fait en 2005 sur le Cap Vert. Quand on s'est rendu compte que ce n'était pas porteur, on a arrêté, mais j'avais essayé à fond. Il n'y a pas de regrets. Sur la Casamance, je ne suis pas inquiet.*

Le pays est magnifique, ses atouts naturels sont toujours là : des plages éblouissantes, une hôtellerie de qualité pour tous les goûts et toutes les bourses, une population particulièrement accueillante et des paysages réellement africains à 6 heures de la France sans quasiment de décalage horaire.

On ne trouve plus cette Afrique-là sur les plages de Saly, qui sont désormais un peu surexploitées. Ici, dès qu'on entre dans les terres et qu'on circule sur les bolongs, on voit des villages en pisé, des rizières derrière les mangroves, des cases spécifiques comme celles à étages ou à impluvium, et des vrais sourires chaleureux.

Cette région a seulement besoin d'une bonne communication pour retrouver son image dans la tête des voyageurs, et conquérir une nouvelle génération de touristes. C'est la raison de cet éductour, où nous avons invité des représentantes de trois grands sites de vente en ligne, Expedia, LastMinute et Promovacances (voir encadré ci-dessous). Elles seront nos porte-parole sur les écrans.

TourMaG.com : Que proposez-vous aux autres revendeurs qui pourraient être intéressés par votre offre ?

Richard Sassi : *Exactement la même chose que pour les grands sites. Nous permettons à tous les agents de voyage d'acheter le produit complet ou morcelé dans les mêmes conditions que les grands distributeurs. Avec leur propre login sur le site TO, ils ont la liberté de marger ensuite à leur guise entre 0 et 16% selon leur marché, et aussi de travailler en marque blanche.*

Nous leur proposons une offre généraliste sur la destination, qu'ils trouveront difficilement ailleurs. Les grands distributeurs ne proposent pas forcément tous les produits que nous offrons. L'agent de voyage peut donc avoir intérêt à venir directement faire son marché entre vols secs, hôtels, locations et prestations annexes.

D'ailleurs, nous notifions toujours séparément sur le site le coût de la partie terrestre, ce qui peut intéresser une agence de province qui dispose de ses propres vols régionaux, et n'aura pas besoin de nos avions.

Je crois sincèrement que la survie des agents de voyage tient à ce qu'ils passent aussi sur le net. Il faut utiliser les nouvelles techniques au lieu de les craindre. Nous ne faisons pas de brochure papier, il n'y a pas concurrence. La possibilité pour eux de marger en liberté et de travailler en marque blanche doit leur permettre de rester dans le marché et de garder leur clientèle. Nous nous engageons sur une réactivité à 24h pour toutes les réservations, et par retour de mail quand il s'agit de circuits où nous maîtrisons toutes les étapes.

TourMaG.com : En résumé, comment définiriez-vous votre philosophie de travail ?

Richard Sassi : *Nous sommes une structure familiale, seuls décisionnaires et réactifs en temps T. Je vois, je teste, je décide. S'il existe des réceptifs corrects sur place, je travaille avec eux. Sinon, j'en crée un. A chaque fois, je m'engage à fond. Mais je travaille avec les forces sur place, et non pas contre elles. Par exemple, en Algérie, je ne vise pas le marché du sud « aventure », déjà bien exploité par de bons TO. Je vais rester dans le nord et à terme je vise là aussi la mise en place d'un charter hebdomadaire.*

Je vais essayer d'ajouter régulièrement des destinations nouvelles à notre offre, dans cet esprit. Thaïlande, Laos, Vietnam, Birmanie et Inde sont déjà en ligne. L'Afrique du Sud également. Et je prépare d'autres hôtels de brousse en Afrique, 24 chambres en moyenne, à distance routière raisonnable les uns des autres, pour couvrir les besoins des voyageurs « baroudeurs » en liberté, plutôt entrée de gamme. Il y a beaucoup à faire et créer me passionne.

Aline Pontailier - redaction@tourmag.com