Groupe HTT

Le groupe HTT renforce sa position

9 772716 782006

Tourisme & Voyages

Magazine mensuel spécialisé dans le Tourisme et l'Artisanat
Edition N° 27 – Août 2023 – Prix 500 DA

ZERALDA
La magie de la méditerranée

Rouchich Adem (Les sables d'or)
«Nous avons un hôtel pieds dans l'eau»

Kacimi Mehdi (CT Zéralda)
«Notre but, satisfaire tous les clients»

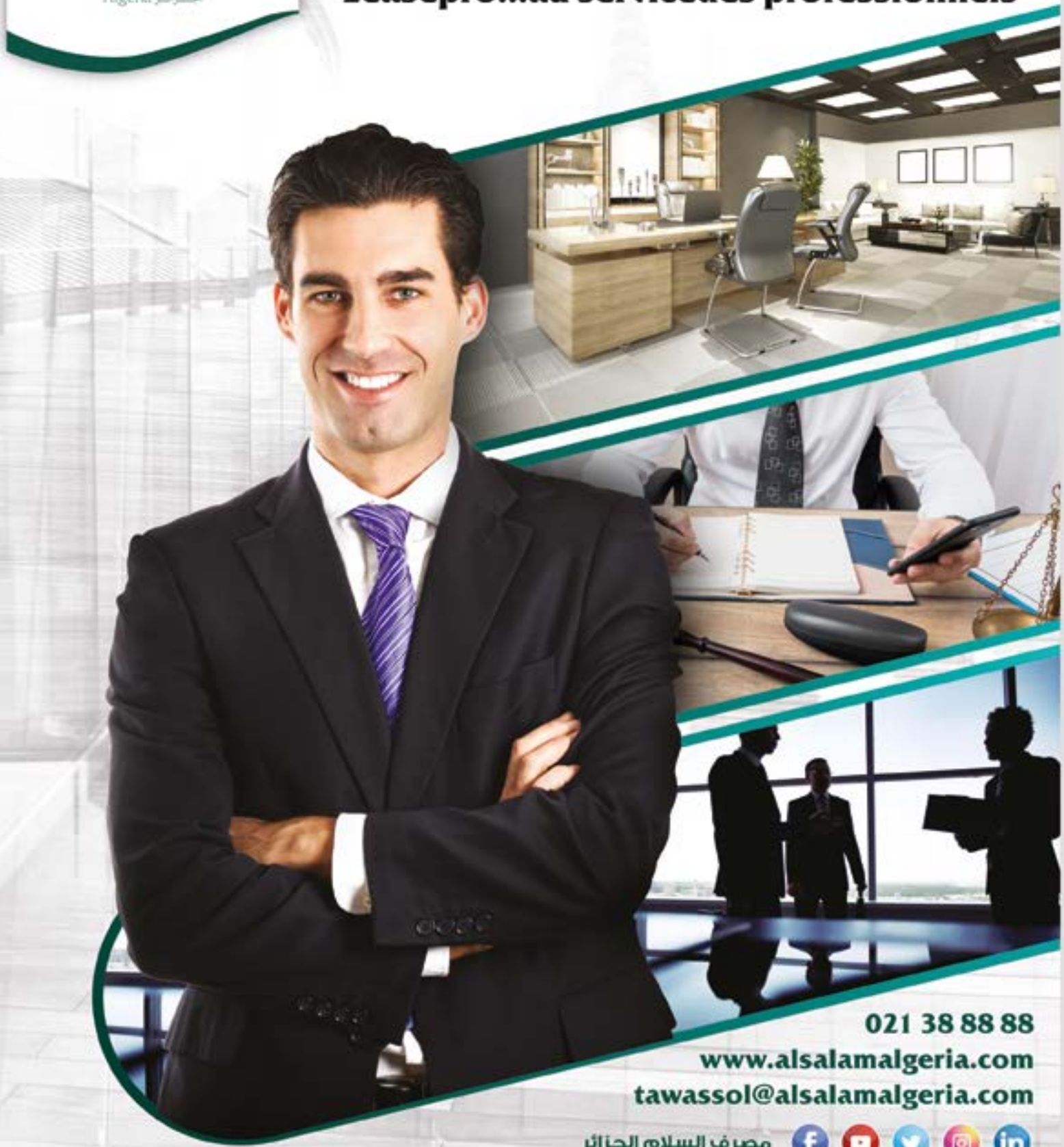
Keddam Nacer (Hôtel Mazafran)
«On a le plus grand hôtel du groupe»

CHALEL SMAIL, NOUVEAU PATRON DU SIH

مصرف السلام
AL SALAM BANK
Algeria الجزائر

ليزبرو
LEASEPRO

ليزبرو...في خدمة المهنيين
Leasepro...au servicedes professionnels



021 38 88 88
www.alsalamalgeria.com
tawassol@alsalamalgeria.com

مصرف السلام الجزائر

Zéralda toutes voiles dehors !

Par Abdelghani Talbi

De Tipaza à Zéralda, le décor ne change pas, la grande bleue de la Méditerranée fait toujours face à nos complexes touristiques agrémentés d'espaces verts. De quoi nous offrir de séjours agréables et de vacances inoubliables.

Celui de Zéralda, notre escale du mois, jouit d'une situation géographique particulière, Le complexe est au centre du triangle Alger-Tipasa-Blida, riche en sites touristiques avec vues pittoresques sur mer. Les professionnels du tourisme l'assimile à un balcon sur la méditerranée, ou se conjugue, jardins, terrasses, et espaces vert, histoire d'offrir aux estivants de la détente, et de la bonne humeur.

Le complexe est agrémenté par un hôtel au nom révélateur, « Les sables d'or », dessinée par l'architecte François Pouillon, encore lui ! Il est classé au patrimoine national et immortalisé dans la mémoire cinématographique par le film de l'inspecteur Tahar. « Les sables d'or », comme son nom l'indique, jouit du concept pieds dans l'eau et garantit une totale déconnexion du stress.

L'autre atout du complexe Zeralda, le Mazafran, se présente comme le plus grand hôtel du groupe HTT en termes de capacité, il offre l'exotisme réel et l'évasion estivale et reste la bonne destination pour les estivants.

Si je vous parle de Zéralda, c'est parce que ce complexe a contribué d'une fort belle manière à la promotion de la destination Algérie à travers un événement sportif qui vient de se dérouler chez nous. Oui, le complexe touristique a été au centre des jeux panarabes organisés par notre pays. Ses trois unités ont accueilli la majorité des sportifs et délégations, et ont joué un grand rôle dans la réussite des jeux par la qualité d'hébergement, la multiplication des plats traditionnels du terroir, en matière de restauration et aussi par le volet Artisanal. Tout y était pour garantir un séjour agréable aux athlètes et vendre l'image de l'Algérie.

Un rôle majeur que joue, à chaque fois le groupe HTT dans ces événements sportifs considérés par le nouvel ordre mondial comme un grand catalyseur économique d'une nation. L'Algérie nouvelle a compris cette…nouvelle donne et mise, depuis, sur les événements sportifs, les villes côtières, et les infrastructures.

Ainsi, en une année, il y a eu les jeux méditerranéens d'Oran, la CHAN 2022, la CAN U17, et maintenant les Jeux panarabes pour mettre en exergue toutes les potentialités touristiques de notre pays et faire la promotion de la destination Algérie. Il y aura surement des retombées économiques, comme cela a été le cas pour le Mondial Sud Africain qui a marqué un vrai pas en avant, et un grand départ pour le pays de Mandela. Il y aussi, l'exemple espagnol qui a fait de Barcelone, l'une des premières destinations du tourisme urbain depuis les jeux olympiques. Certes, on en est pas encore là, mais une chose est sure, les évènements sportifs sont une aubaine pour les professionnels du tourisme, à eux d'en tirer profit.

TOURISME & VOYAGES

N° 27 - Août 2023

Magazine spécialisé dans le tourisme et l'artisanat
Edité par EURL Sixty One Plus
SIÈGE SOCIAL
Adresse : Maison de la presse Tahar Djaout, place du 1er Mai Alger
RC : 18B0999857-00/16
Compte : CPA 004 00116 400 0012248 19
IMF : 001816099985729
N° d'article : 16027502195
Tel/ Fax : 021 65 63 00
Mob : 0661 20 64 67

RÉDACTION / ADMINISTRATION
Directeur général
Talbi Abdelghani
Gérant
Talbi Mohamed El Hadj
Directeur de publication
Kamel.B
Directeur de la rédaction
Ghani.T
Ont collaboré à ce numéro
K.Derkouche. Hadj Baraka. Talbi Abdelghani, Hadji.T, Leticia.T
Infographie
Abderezzak.Ben
Photographie
Abdelmalek Messedek
Administration générale
Nedjma.T
Marketing & Abonnement
Ledmila.Saada
Diffusion
Maghreb Mobile
Publicité
ANEP.
Adresse : 01 Avenue Pasteur Alger
Téléphone : 021 71 16 64
Fax : 021 73 95 59
Impression
Imprimerie EdDiwan
Adresse : Houch Sbaat No 315 Zone industrielle de Rouiba Alger
Téléphone : 0661 53 37 14
Fax : 023 85 05 17/18/19

A la une. 5 à 12

- LES JEUX PANARABES POUR VENDRE LA DESTINATION ALGÉRIE
- CHALEL SMAIL, NOUVEAU PATRON DU SIH

Zoom. 13 à 33

EGT Zéralda
UN PANORAMA SUR LA GRANDE BLEUE

- *CT Zeralda : la ma-gie de la méditer-ranée*
- *Hôtel Mazafran : une destination idéale pour les estivants*
- *«Les Sables d'Or» surfe sur la vague des vacances*

KEDDAM NACER (Directeur de l'hôtel Mazafran) | *«On a le plus grand hôtel du groupe HTT»*

ROUCHICH ADEM (Directeur de l'hôtel Les sables d'or) | *«Notre avantage, avoir un hôtel pieds dans l'eau»*

KACIMI MEHDI (Directeur du CT Zéralda) | *«Notre but est de rentabiliser le complexe toute l'année»*

Gastronomie
Saveurs et souvenirs gustatifs

Artisanat
L'artisanat, véritable trésor de voyage

Voyagiste
Thys Abderrahmane le guide passionné de la Casbah

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

Facebook : @TourismevoyagesMag
Instagram : @tourismetvoyages
Twitter : @Tourisme_Mag_DZ

Facebook Instagram Twitter

Restez connectés sur notre site : www.tourismetvoyages.com

Les Jeux panarabes pour vendre la destination Algérie

Les événements sportifs sont une aubaine pour les professionnels du tourisme. Ils sont perçus également comme de véritables supports de notoriété pour le territoire d'accueil et donnent une visibilité internationale pour un pays qui en tire de substantiels revenus.

L'Algérie qui a accueilli les jeux méditerranéens à Oran l'été dernier, la CHAN 2022 qui a permis de faire rayonner le football et la CAN U 17, s'est investir sur un autre terrain, celui des Jeux sportifs arabes qui se sont déroulés du 5 au 15 juillet derniers. Une autre occasion qui a permis à notre de mettre en exergue toutes les potentialités touristiques et faire la promotion de la destination Algérie. Ces jeux profitent directement aux acteurs du tourisme, notamment les agences de voyages et l'hôtellerie en particulier.

Le sport, un grand catalyseur

De tels rassemblements sont d'autant plus attractifs et efficaces qu'ils évoquent des symboles forts et déclenchent de vives réactions émotionnelles de la part des spectateurs. Le sport peut être ainsi un grand catalyseur de l'image de marque d'une destination. L'événementiel sportif a montré son énorme capacité à attirer vers les territoires des touristes.Il attire directement des millions de touristes sur le territoire d'accueil et il a un effet démultiplicateur : des touristes attirés par un événement peuvent décider de prolonger leur séjour au-delà de sa durée ou

de revenir les années suivantes pour visiter.Les événements sportifs se considèrent comme de véritables moteurs de promotion territoriale, tant vis-à-vis des habitants que les cibles extérieures. Ce sont de véritables processus du marketing urbain. Promouvoir l'événementiel sportif met en avance la communication territoriale plutôt que de la communication sportive. Suite à un ensemble d'études concernant l'impact des événements sportifs sur les territoires, on peut dire qu'une manifestation sportive organisée sur un territoire hôte peut avoir différents retombés sur celui-ci.

Dés retombées économiques

Ainsi et derrière un événement sportif, il n'y a pas que des retombées économiques qui sont directes liées par exemple aux afflux touristiques au moment de la compétition, mais aussi il y a une place non négligeable dédiée aux retombées en termes de capital-marque, de réputation et du statut du territoire hôte.

Les jeux panarabes se sont déroulés dans cinq territoires à fort potentialités touristiques : Alger, Oran, Tipasa, Constantine et Annaba. Le tourisme côtier domine, c'est à dire un tourisme balnéaire mais plus tourné vers les villes et se nourrissant de leur richesse culturelle et patrimoniale. Ce sont des régions à grande concentration de vestiges civilisationnels et à vocation culturelle.

Des messages marketing clefs ont été adressés aux sportifs et aux délégations participantes, à savoir « L'Algérie un pays d'accueil à multiples visages et à multiples traditions » cela va au-delà des paysages de «cartes postales» (scènes de

désert avec des Touareg, le pont de Constantine, la Casbah d'Alger, quelques sites romaines, le désert avec des dromadaires). Aujourd'hui, il s'agit de dépasser ces idées préconçues et faire découvrir aux voyageurs un pays accueillant riche en expériences.

Promotions des pôles touristiques

Ce genre de manifestation attire des voyageurs pour des séjours de sept nuits ou plus, pour une découverte du pays en profondeur, généralement accompagné par des guides ou des experts qualifiés. L'artisanat traditionnel devient plus

visible dans les rues et dans les villes. Les restaurants offriront avec fierté des plats traditionnels.

Les spécialistes de la communication mettent en avant le concept en vogue de «marketing expérientiel» où le consommateur cherche à vivre des immersions dans des expériences extraordinaires. Il est devenu incontournable pour les consommateurs d'aujourd'hui en tant que facteur de différenciation des destinations.

L'exemple espagnol …

Au niveau international, les experts s'inspirent de deux expériences phare. Depuis les Jeux Olympiques de 1992, le nombre de touristes visitant Barcelone a considérablement augmenté, ce qui en fait une des premières destinations d'Europe.

La ville dégage une image différente auprès des visiteurs et des habitants. Les premiers la qualifient de «vivante, accueillante, créative, attractive et liée aux activités culturelles et aux loisirs», alors que pour les seconds, c'est «une métropole cosmopolite, cultivée, belle, intelligente, innovante, sociale et favorable au travail d'équipe».

… Et le Mondial Sud Africain

Aujourd'hui, Barcelone est une des premières destinations du tourisme urbain. L'accueil de la Coupe du monde de la Fifa 2010 en Afrique du Sud a marqué un vrai pas en avant pour démontrer la capacité de pays africains à accueillir des événements d'une telle envergure avec un impact socioéconomique de cette manifestation sportive non négligeable. Ils participent au rayonnement international croissant des pays organisateurs et du continent dans son ensemble. Les répercussions de l'événement se sont fait ressentir bien au-delà, car le pays tout entier jouit désormais d'une meilleure image sur la scène internationale. La majorité des personnes venues pour cet événement ont apprécié leur séjour et ont fait part de leur souhait de revenir pour visiter le pays plus tranquillement. C'est le même challenge qui attend l'organisation des Jeux panarabes en Algérie.

L'EGT Zeralda au cœur de l'événement

Les hôtels notamment ceux du groupe public HTT sont impliqués dans la réussite de ces jeux. L'enjeu etait de garantir un séjour agréables aux athlètes ainsi qu'aux différentes délégations qui les accompagnent et les encadrent. Les gérants se sont engagés à faire un effort en matière d'hébergement mais aussi de restauration en proposant des plats traditionnels du terroir. Le complexe touristique de Zeralda a été au centre des jeux puisqu'il a accueilli la majorité des sportifs et délégations. « L'hôtel Mazafran et l'EGTZ en général ont une très grande capacité d'accueil ce qui fait que le Mazafran est toujours sollicité pour ce genre d'événement avec plusieurs participants. Nous avons acquis une maitrise dans l'organisation et la logistique » a notamment déclaré le directeur de l'hôtel Mazafran

Un rôle majeur pour le groupe HTT

D'autres hôtels sont déjà rodés à ce genre de manifestations tel que le complexe touristique des Andalouses (Oran) qui a déjà joué un rôle majeur dans la réussite des jeux méditerranées. C'est une véritable opportunité non seulement pour faire la promotion des différents Pôles touristiques d'excellence mais aussi la promotion des infrastructures hôtelière et leur capacité à organiser des événements de haute importance et de faire face à la demande dans une véritable démarche qualité.

En somme, les événements sportifs vont au-delà de récolter une bellemoisson de médailles pour devenir un vecteur de communication, ou les retombées se répercutent tant sur le plan urbanistique, économique, environnemental quetouristique.

Algérie Télécom : 32 sites de compétitions connectés

En sa qualité de leader national en matière de TIC, Algérie Télécom a mis en œuvre l'ensemble des moyens humains et financiers afin de contribuer à la réussite des jeux panarabes.

L'infrastructure en matière de TIC est un maillon stratégique pour des événements de grande envergure. Dans ce contexte, Algérie Télécom Partenaire technologique officiel de la 15ème édition des Jeux Panarabes a mis en œuvre l'ensemble des moyens humains et financiers afin de contribuer à la réussite de cet évènement

Ainsi, les différents lieux de compétition et lieux d'hébergement des athlètes, dans le cadre de cette compétition ont été raccordées à la connexion de très haut débit, que ce soit, Tipasa, Oran, Constantine et Annaba, ou Alger.

Algérie Télécom a mis en place du Wifi 6 au niveau des 32 sites de compétitions afin de garantir une expérience optimale aux spectateurs et aux athlètes. L'opérateur a également déployé du réseau internet de très haut débit dans les zones réservées aux médias, à l'instar du Centre International de Presse, dans le but de permettre aux journalistes de transmettre les informations en temps réel.

Animations et stands dans les sites

Pour marquer l'évènement, Algérie Télécom a organisé des animations et proposé des jeux dans différents lieux de compétitions à l'instar du stade Ouaguenouni qui a connu une grande affluence de familles algériennes.

Une équipe commerciale a également été présente au niveau de la salle Harcha afin d'orienter et de présenter les produits et services de l'entreprises à l'ensemble des spectateurs mais aussi des athlètes qui ont montré un grand intérêt. Aussi, les équipes d'Algérie Télécom ont installés un stand au niveau du village méditerranéen à Oran où des sportifs de différentes nationalités étaient hébergés.

Algérie Télécom, en coordination avec le Comité d'Organisation des Jeux, TDA et la Télévision Algérienne, a mis tout en œuvre pour optimiser et prendre en charge le déploiement des équipements de transmissions dans les sites qui ont abrité les évènements et compétitions sportives.

Ainsi Algérie Télécom continue ainsi de jouer un rôle clé dans le développement des infrastructures de télécommunications en Algérie, en fournissant des solutions innovantes pour répondre aux besoins de connectivité des divers secteurs, y compris le sport.

Chalel Smail, nouveau patron du SIH

Depuis le 1er juin dernier, la société d'investissement hôtelière (SIH), a un nouveau président-directeur général, il s'agit de M. Chalel Smail, homme de terrain et d'action, et un fervent partisan des mesures concrètes et pragmatiques mettant en œuvre une approche pratique pour obtenir des résultats.

Le nouveau patron du SIH vient du secteur bancaire, un secteur réputé pour sa gestion rigoureuse et la préservation de la confiance des clients, reconnaissant l'importance de l'innovation et de l'adaptation aux évolutions et aux attentes. Justement ce sont ces caractéristiques que le nouveau patron du SIH va tenter de transmettre à l'ensemble du staff dirigeant de la société et aux directeurs des hôtels, qui ont connu un air de rajeunissement ces dernières années « « Avec sa capacité d'accueil de plus de 6000 lits, à travers sept (07) infrastructures hôtelières haut de gamme réalisées sur le territoire national, confiées en management aux plus grandes enseignes internationales, la Société d'Investissement Hôtelière est incontestablement le leader de l'investissement et de la promotion hôtelière en Algérie. Elle est plus que jamais mobilisée pour contribuer au développement de l'économie nationale et mériter la confiance et la fidélité de ses partenaires. Pour réussir et pérenniser ce challenge, sa ressource humaine qualifiée reste mobilisée autour de ces objectifs avec la ferme volonté et détermination qui l'a toujours animé » un message en ne peut plus clair du nouveau P-DG dans le site officiel de la société

Accentuer la dynamique de croissance

Ainsi, les objectifs du nouveau PDG est d'optimiser les résultats et retours sur investissements et concevoir des stratégies de vente qui amélioreront les performances des hôtels et attireront sans cesse plus de clients. En effet, la Société »

d'Investissement hôtelière vise l'excellence opérationnelle en optimisant les processus internes, en réduisant les coûts et en améliorant l'efficacité des opérations hôtelières. Pour cela, il faut, non seulement investir dans l'expérience client pour fidéliser les clients existants et attirer de nouveaux clients, mais aussi rester à l'affût des tendances et des innovations dans l'industrie hôtelière, investir dans la formation et le développement du personnel pour améliorer leurs compétences et leurs connaissances et établir des indicateurs clés de performance (KPI) pour mesurer et évaluer régulièrement les performances des hôtels.

En mettant en œuvre ces stratégies, la SIH peut améliorer ses performances, augmenter sa rentabilité et renforcer sa position concurrentielle sur le marché. Cependant, il est important d'adapter ces stratégies aux besoins et aux caractéristiques spécifiques de la société et de ses marchés cibles.

Sept infrastructures hôtelières et deux écoles

La SIH est une société par actions (EPE/SPA) créée en 1997. Sa capacité d'accueil est estimée à plus de 6000 lits, à travers 7 infrastructures hôtelières haut de gamme réalisées sur le territoire national, confiées en management ou en franchise aux plus grandes enseignes internationales (Sheraton, Marriott, Hyatt Regency). Elle possède 2 écoles d'Hôtellerie d'Excellence à Alger et Oran. La première à Alger (ESHRA) est devenue un pôle de formation et de spécialisation dans le domaine du tourisme au niveau national. Elle renferme une élite de professeurs et d'experts dans différentes disciplines hautement qualifiés et possède un programme pédagogique riche et diversifié qui tient en compte des tendances et des besoins du marché de l'emploi susceptible de faire de cette école une référence dans le domaine de la formation hôtelière et de l'hospitalité. Sur ce sujet, le nouveau P-DG s'engage à renforcer cette école pour être une base logistique qui garantie les ressources humaines qui seront réparties sur les établissements hôteliers de la SIH et répondre ainsi aux besoins sans cesse grandissant de l'industrie hôtelière et touristique nationale. Il reste convaincu que les métiers de l'hôtellerie et de la restauration ne s'improvisent plus et que les nombreuses compétences doivent être développées.

L'ESHRA d'Oran est une école qui offre trois diplômes de technicien supérieur, à savoir le DTS en art culinaire, qui permet aux étudiants la découverte des métiers de la cuisine et de la haute gastronomie ; DTS en service de la restauration, où le service client et l'hospitalité répondent à des standards internationaux ; et enfin le DTS en hébergement, grâce auquel les étudiants s'imprègnent des normes de qualité du service en chambre et à la réception.

Du contrat de Management à la Franchise

La SIH a créé plus de 3000 postes d'emplois directs et 15 000 indirects. La totalité des hôtels a été gérée sous forme de «contrat de management» lors de leur lancement et jusqu'à un passé récent. Une formule qui a permis de tirer bien des avantages. Le premier projet a été la réalisation de l'hôtel Sheraton Club des Pins en 1997 que les pouvoirs publics lui ont confié pour accueillir le sommet de l'organisation de l'Unité Africaine. Il a hébergé une partie des participants au sommet arabe d'Alger les 1 et 2 novembre 2022. Après cet hôtel, il a eu d'autres réalisations essentiellement des hôtels 5 étoiles, comme le Marriott de Constantine ainsi que le Four points by Sheraton Oran qui offre de pittoresques vues sur la ville

et la mer Méditerranée. Il y a aussi Renaissance Tlemcen et le Sheraton Annaba, idéalement situé au cœur de la ville d'Annaba, avec un accès facile à l'aéroport et aux principales attractions de la ville. La plus récente réalisation a été Hyatt Regency Alger Aéroport, un hôtel d'affaires haut de gamme directement reliée à l'aéroport d'Alger. Dans un deuxième temps, les prestigieux établissements du groupe sont passés du statut de «contrat de management» à la franchise.

Pour gagner l'expertise et le savoir faire

En signant les premiers contrats, la SIH a bénéficié de l'expertise et du savoir-faire de professionnels de l'industrie. En effet, ces sociétés disposent d'une connaissance approfondie de l'exploitation hôtelière, des tendances du marché, des meilleures pratiques de gestion et de la gestion des risques. Elles ont apporté une vision stratégique et une expertise opérationnelle pour maximiser la performance des hôtels. Ils ont bénéficié de la visibilité et de la notoriété, ce qui a pu attirer davantage de clients et augmenter les réservations. Autre avantage : l'accès à un réseau de distribution étendu : les sociétés de gestion hôtelière ont généralement des réseaux de distribution étendus, y compris des canaux de réservation en ligne, des programmes de fidélité et des partenariats avec des agences de voyages. Cela permet aux hôtels d'atteindre un public plus large et d'optimiser ses revenus en maximisant l'occupation et les tarifs.

Devenir un acteur incontournable

Dans la nouvelle feuille de route du développement touristique en Algérie, la SIH veut s'imposer comme un acteur incontournable. Elle mise sur la promotion du tourisme interne en encourageant les Algériens de différentes régions à voyager et à découvrir les destinations touristiques locales et mettant l'accent sur l'expérience client en offrant un service personnalisé, en créant des espaces conviviaux et confortables, et en proposant des activités ou des services complémentaires qui répondent aux besoins et aux préférences des clients.

Pour rappel, les actionnaires du SIH, viennent du secteur Bancaire (la BNA, le CPA, et la BADR) , des assurances avec la CAAR, la CAAT, la SAA, et la CCR, mais aussi le groupe GICA, l'EPRS (résidence d'état du sahel), Madar holding, Groupe Serport, et GEMA.

Le groupe HTT renforce sa position

Le groupe Hôtellerie, Tourisme et Thermalisme (HTT) joue un rôle crucial dans le développement hôtelier. Il s'inscrit pleinement dans la politique gouvernementale qui vise à faire du tourisme l'une des ressources principales dans l'économie nationale.

Le groupe HTT se trouve, à chaque saison estivale, associé à la préparation et au programme national, et répond à l'attente et besoins des vacanciers à travers ses 17 filiales (2 EGH et 15 EGT) bien implantées sur 32 wilayas et 47 communes, ses 20 hôtels sahariens, 14 unités balnéaires ,13 hôtels urbains , 8 hôtels d'affaires. 8 stations thermales, 2 centres de bien-être et son centre de thalassothérapie.

La majorité de ses infrastructures sont passés par le programme de modernisation et de réhabilitation, ce qui leur à permis d'être plus compétitifs sur le marché, et d'attirer une clientèle plus diversifiée. A ce titre, le groupe est capable de prendre en charge l'hébergement et la restauration de plusieurs hôtes de l'Algérie, comme cela a été le cas lors des jeux panarabes ,ou toute les délégations ont élu domicile au complexe touristique de Zéralda (Mazafran, centre touristique et les sables d'Or) ainsi que le CET de Tipasa.

Promotions et services améliorés

Aussi les complexes touristiques relevant du groupe ont lancé une série de promotions dans l'objectif d'attirer plus d'estivants en haute saison et à augmenter leur taux d'occupation. Des offres spéciales telles que des réductions sur les tarifs des chambres ou des séjours prolongés peuvent inciter les voyageurs à choisir un des hôtels du groupe. Dans ce contexte, l'hôtel les sables d'Or de l'EGT Zéralda a proposé une offre bachelier qui a connu un grand engouement. D'autres hôtels tels que celui des Zibans (Biskra) a joué carrément la carte de la piscine en offrant la gratuité au moins de 5 ans avec jus ou boissons gazeuses + eau. les Zianides de Tlemcen propose, quand à lui, un séjour d'une nuit avec demi-pension (hébergement, petit déjeuner, buffet ouvert) profitant de la piscine, le tout pour un prix attractif

Les piscines comme atout attractif

Ainsi, la piscine est certainement un avantage majeur pour les hôtels pendant la saison estivale. Les familles avec enfants sont souvent à la recherche d'hébergements offrant des activités adaptées aux enfants.

La piscine est un excellent moyen de divertir les enfants, ce qui peut être un facteur décisif pour les parents lorsqu'ils choisissent un hôtel pour leurs vacances estivales.

Les piscines d'hôtel peuvent être des lieux de rencontres sociales, où les clients peuvent interagir, se faire de nouveaux amis et partager des expériences de voyage. Cela crée une ambiance agréable et conviviale, ce qui peut contribuer à fidéliser les clients et à encourager les recommandations positives. La présence d'une piscine peut permettre à un hôtel de se distinguer des autres établissements qui n'en disposent pas. Cela peut jouer un rôle essentiel dans la prise de décision des voyageurs lorsqu'ils réservent leur hébergement.

EGT Zéralda
UN PANORAMA SUR LA GRANDE BLEUE

Le complexe touristique de Zéralda est très apprécié par les estivants. Des plages où les plaisirs de la baignade se conjuguent avec la détente et la bonne humeur. On apprécie une succession de panoramas sur la grande bleue, ce qui permet de bénéficier de séjours agréables et de vacances inoubliables.

Situé à 30 KM à l'Ouest d'Alger et 40 KM de l'Aéroport International d'Alger Houari Boumediene, le complexe touristique est accessible par l'autoroute. Il propose une gamme d'équipements et d'installations pour répondre aux besoins des visiteurs.Les hébergements (hôtels, bungalows, appartements) sont conçus pour offrir confort et commodité aux clients pendant leur séjour. Le Complexe touristique s'étale sur une superficie de 27 hectares agrémentés d'espaces verts. Il est délimité au nord par la mer méditerranée, au sud par un domaine agricole, à l'Est par le centre de repos de l'ANP et à l'Ouest par la plage colonel Abbès. Le maitre d'œuvre s'est inspiré du principe urbanistique de la vieille ville (ville ancienne) à savoir les deux axes principaux (Zanka) et les axes secondaires (Znaika) pour desservir les composantes du complexe.

Une grande station balnéaire

Le Complexe touristique jouit d'une situation géographique particulière : la ville de Zéralda se trouve à 30 km de l'Ouest d'Alger, à 35 km de Tipasa et à 20 km de Blida. Elle a l'avantage d'avoir une vue sur la mer, sur les Oueds, et aussi les forêts et les terres agricoles préservées. Filiale du groupe Hôtellerie, Tourisme et Thermalisme (HTT), l'entreprise de gestion touristique de Zéralda à des arguments à faire valoir. A chaque saison estivale, elle sort le grand jeu. Elle se compose de trois unités : l'hôtel Mazafran, l'hôtel les sables d'or et le centre touristique.

Un site de rêve avec ses hôtels, des bungalows à l'architecture traditionnelle, des restaurants et des cafétérias et salons de thé.Coté loisir, hormis les activités sur sa plage, des spectacles nocturnes pour tous les gouts assurent aux vacanciers des moments agréables.

Le CTZ complètement rénové

Le centre touristique a 80 bungalows et 19 appartements avec 550 lits. Les bungalows sont similaires (F3), composés d'un salon et de 3 chambres de 6 personnes, le patio et le jardin/terrasse avec une vue imprenable sur la méditerranée.Ils ont été rénovés en juin 2019. La chambre parentale et les deux autres chambres avec son armoire et sa salle de bain. Il y a la clim et le radiateur. Les deux autres chambres sont spacieuses avec deux lits et aussi des salles de bains. Un lieu idéal pour passer des vacances en famille. Construit les pieds dans l'eau, il offre plusieurs commodités de loisir et de détente. Des chambres spacieuses et bien aménagées assurent des moments de partage et de convivialité. Le programme de modernisation a tenu à garder le cachet exceptionnel de cette structure hôtelière tout en insistant sur la nécessité d'assurer une prestation de qualité.

L'hôtel «Mazafran» aux 446 Chambres

Le Mazafran est une infrastructure hôtelière très vaste (3 étoiles), Il est situé à l'entrée principale

du village sur le côté droit de la route (axe principale). Il est composée de 392 chambres, 54 suites, réparties en différents blocs dont la moitié avec vue sur mer. Elles sont toutes équipées de salle de bain, de climatisation, TV satellite, espace bureau, mini bar, téléphone et Wifi. Coté restauration, l'hôtel dispose de trois salles avec des noms évocateurs d'une capacité de 300 couverts, ils ont été choisi pour éveiller les papilles gustatives en douceur, partager des moments de convivialité et déguster des saveurs. L'hôtel propose aussi 4 salles de conférence et une piscine, pour l'aspect loisirs animation et surtout pour attirer le segment professionnel.

L'hôtel «Les Sables d'Or» pied dans l'eau

«L'hôtel Les Sables d'or » (4 étoiles) pour sa part, renferme 207 chambres, dont 21 suites, 2 restaurants, d'une capacité de 600 couverts chacun, et une piscine.C'est un hôtel historique qui fait partie des meilleures œuvres connues de Pouillon, un hôtel pieds dans l'eau, la qualité des travaux réalisés permet d'offrir une prestation supplémentaire de qualité pour une clientèle exigeante

et permet à l'entreprise de générer des profits appréciables. L'avantage de l'hôtel Les sables d'Or, dont la simple évocation du nom suscite à lui seul une irrésistible envie d'évasion, est d'être un véritable hôtel «les pieds dans l'eau ». Les clients peuvent profiter d'un accès direct à la plage depuis l'hôtel, leur permettant ainsi de se détendre sur le sable fin et de se baigner, se laisser bercer par le bruit des vagues, admirer les couchers de soleil spectaculaires et se ressourcer au son de la mer.

Un staff dirigeant rajeuni

Au total, les trois structures offrent une capacité de plus de 1900 lits. Tout le site s'étend sur 20 hectares et dispose d'un système d'éclairage photovoltaïque, d'un système de sonorisation et de caméras de surveillance déployés sur l'ensemble du complexe.Un système de numérisation a été mis en place, à travers l'installation de la fibre optique, des Data Centers et d'un système d'exploitation, prenant en charge toute la gestion des infrastructures de la réservation jusqu'au paiement en ligne.

Le staff dirigeant et à leur tête Bellal Mekkid, PDG de l'entreprise, ont tracé une feuille de route qui vise à consolider les acquis du complexe touristique de Zéralda, améliorer l'efficacité opérationnelle et la gestion des équipes. Le rajeunissement des directeurs d'unités ambitionne d'injecter du sang neuf et de privilégier une démarche managériale novatrice avec des indices de performance clairs.

Un grand défi

Une autre bataille les attend : diversifier la gamme de visiteurs et réduire les effets de la saisonnalité. Autrement dit, raisonner en termes de saison touristique et non de saison estivale. Les objectifs de la direction générale sont l'élargissement de la part de marché du complexe touristique, l'évolution des taux d'occupation et de fréquentation, l'augmentation du chiffre d'affaires, la satisfaction et la fidélisation de la clientèle et la préservation et l'amélioration de l'image de marque de l'entreprise. L'aspect culinaire n'a pas été négligé avec la mise en place d'une approche culinaire diversifiée de qualité (plats traditionnels et revisités).

Certes, la saison estivale génère le maximum de profit, mais la direction a déployé tous les moyens pour recevoir les clients durant toute l'année, dans de bonnes conditions, avec des prix étudiés.

Hôtel Mazafran : u

L'hôtel Mazafran offre tous les ingrédients d'un exotisme réel. Il mérite ses 3 étoiles et retrouvé un standing de qualité grâce à sa modernisation. L'hôtel offre à partir de ses terrasses une vue magnifique sur la mer méditerranée, et reste une bonne destination pour les estivants.

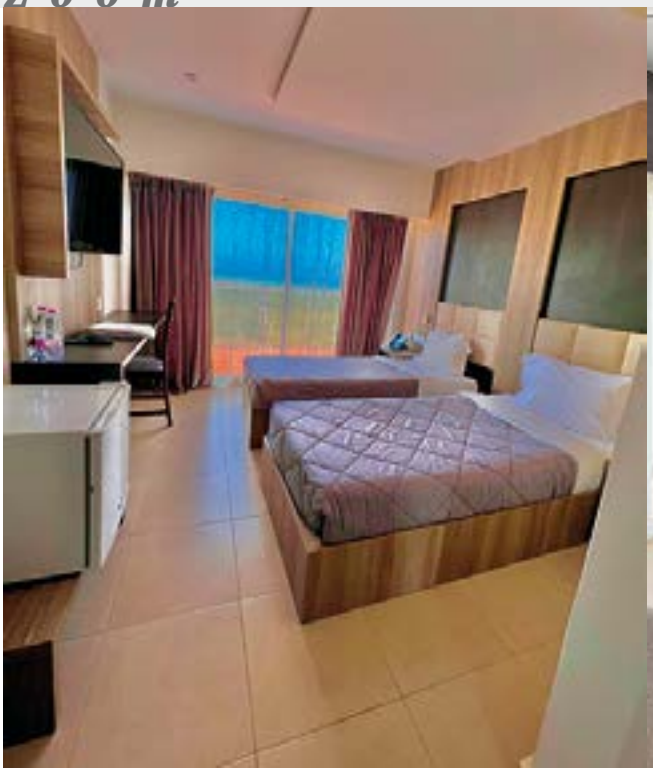
Doté de 446 chambres et suites spacieuses et confortables, réparties en différents blocs dont la moitié avec vue sur mer. Elles sont toutes équipées de salle de bain, de climatisation, TV satellite, espace bureau, mini bar, téléphone et Wifi. L'hôtel offre différents types d'hébergement à des prix très étudiés : chambre single à partir de 8800 DA, chambre double à partir de 9800 DA, suite junior à partir de 16 000 DA et suite senior à partir de 20 000 DA.

ne destination idéale pour les estivants

Un grand atout, sa gastronomie

Côté restauration, des noms évocateurs ont été choisi pour éveiller les papilles gustatives en douceur. Les managers partent du principe que la cuisine crée les liens. Lorsqu'on veut partager des moments de convivialité, on se met autour d'une table et on déguste les saveurs.

«Bâb El B'har», ce nom est l'une des portes d'Alger El Mahroussa qui se trouvait au-dessous de Djemaa El Jdid, et qui s'ouvrait sur la mer vers l'ancien Qaâ Essor. Il a une capacité de 150 couverts, ambiance design et service à table et en formule buffet pour un repas d'affaires ou entre amis. «Bâb D'Zira» pris aussi de (la porte de l'ile) aux abords de l'Amirauté, qui assure 100 couverts, ambiance algérienne et service à la carte, variété de mets traditionnels élaborés par le chef exécutif, et Abu Newas, un salon de thé/bar, idéal pour prendre un verre, snacks pizzas et shisha



dans une ambiance musicale pour un moment convivial et détendu. En été s'ajoute la «Sun Set Terrasse », uneterrasse et snack piscine en plein air avec variétés de boissons, sandwichs, pâtisseries et glaces.

Un lieu très prisé en été…

Le taux d'occupation de l'hôtel complètement rénové en 2019 et répondant aux normes internationales atteint parfois 80%.L'affluence atteint son pic en juillet-août où l'hôtel peut accueillir jusqu'à 30 000 visiteurs qui viennent de différentes régions du pays. Une partie non négligeable est issue de la communauté algérienne établie en France. Pour permettre au maximum d'Algériens de passer une agréable saison estivale, la direction a lancé des tarifs promotionnels adaptés à chaque couche de la population.

Pour atteindre sa cible, elle n'hésite pas à recourir au marketing numérique. Côté animation, il est prévu de suivre les traces de l'année dernière : quotidiennement, il y avait de l'animation en soirée. Outre les espaces limitrophes à l'établissement hôtelier, comme la plage privée, le front de mer, les restaurants spécialisés, un riche programme d'animation pour petits et grands a été planifié.

Et Attractif en basse saison

L'EGT Zéralda a confié aux cadres dirigeants de l'hôtel un certain nombre d'objectifs à atteindre ; l'amélioration de la satisfaction des clients, la réduction des coûts d'exploitation et une aug-

FICHE TECHNIQUE

Superficie de 45 160 m2
HÉBERGEMENT
• 392 Chambres
• 39 Suite Junior
• 14 Suite Senior
• 01 Suite Mazafran
• 01 Appartement
• Au total 446 Chambres de capacité de 922 Lits.
RESTAURATION
• Restaurant BAB El BAHR
• Restaurant BAB D'ZIRA
• Terrasse BAB EL BAHR & BAB D'ZIRA
• Salle polyvalente QUASR RAIS
• Salle polyvalente TIPAZA
• Terrasse QUASR RAIS & TIPAZA
• Lobby Cafétéria Jardin
• SNACK ABU NEWAS
• 06 Salles de Réunion
• 01 Salon VIP Restaurant
• Piscine

mentation des revenus et de la rentabilité dans un contexte marqué par un ralentissement économique et une concurrence forte. Autre but, faire en sorte d'échapper à la saisonnalité qui est le point faible de l'ensemble des complexes touristiques balnéaires. Pour y parvenir, la direction joue une carte : la diversification des profils des visiteurs en mettant en avant les formules week-ends.Mais il y a aussi le segment professionnel en incitant les opérateurs économiques à organiser leurs séminaires et autres colloques.

S'offrir le segment professionnel

Bien que le Mazafran soit en concurrence frontale avec les rencontres en ligne qui ont la cote depuis la pandémie du Covid-19, les responsables redoublent d'imagination pour convaincre sur les bienfaits de la présence physique et des échanges humains lors des événements. Un autre écueil est à surmonter dans le contexte actuel : la baisse des budgets de communication et de relations publiques des entreprises qui font de plus en plus de réunions en interne. « Nous avons signé des conventions avec la plupart des entreprises et des ministères. Des teams building sont aussi organisés périodiquement. On a ainsi des offres très appréciées et variées vu notre capacité à nous adapter avec 2 salles polyvalentes qui peuvent accueillir respectivement 200 et 250 personnes, des dizaines de salles de réunions entièrement équipées en data show et sonorisation. Le segment business est dominant » argumente le Directeur du Mazafran, lors de notre rencontre

Malgré cela, Mazafran reste l'un des hôtels les plus fréquentés de la côte Ouest d'Alger. Il ambitionne de faire une belle moisson cet été en misant sur le besoin de vacances et d'évasion après les années Covid et une année qui a été difficile pour nombre d'Algériens.

KEDDAM NACER

(Directeur de l'hôtel Mazafran)

M. Keddam, peut-on connaître votre parcours professionnels dans le domaine de l'hôtellerie ?

Bien sur j'ai commencé ma carrière professionnelle en 2001 après des études et une formation à l'institut national d'hôtellerie et de Tourisme de Tizi-Ouzou.J'ai été recruté au Sofitel ou j'ai passé 10 ans. J'ai fait pratiquement tous les hôtels du groupe Accor en Algérie et j'ai travaillé dans tous les services (hébergement, restauration, réception). Par la suite, j'ai basculé vers l'étatique (public) au complexe de Sidi Fredj. Quelques années après, je suis parti à Tamanrasset pour occuper le poste de directeur chargé de la modernisation de la prestation hôtelière (EGTT). Au regard de l'expérience capitalisée dans l'exploitation, j'ai été ensuite recruté en tant que directeur de la restauration depuis 2018 à l'EGT Zéralda, précisément au Mazafran où j'ai progressé de directeur d'exploitation à directeur de l'unité.

Votre hôtel est connu pour avoir abrité plusieurs événements. C'est devenu même une référence dans ce domaine.

Absolument. Le Mazafran est connu pour cela. Durant la période de la crise sanitaire du Covid-19, on a reçu pratiquement le plus grand nombre de confinés (un taux estimé à 80%) ; On s'est même transformé en hôpital durant 3 mois. On a eu d'autres événements comme le sommet arabe, les jeux panarabes. L'hôtel et l'EGTZ en général ont une très grande capacité d'accueil ce qui fait que le Mazafran est toujours sollicité pour ce genre d'événement avec plusieurs participants. Nous avons aussi acquis une maitrise dans l'organisation et la logistique.

On peut dire ainsi que c'est un grand avantage par rapport aux autres hôtels, y compris ceux de la capitale.

Oui incontestablement. Le Mazafran est en tout cas le plus grand hôtel du groupe HTT avec 446 chambres d'une capacité d'accueil de 710 lits, avec 2 restaurants, 2 salles polyvalentes qui peuvent être utilisées pour la restauration, 1 piscine à ciel ouvert, salon de thé, salles de réunions et des espaces de détente. Autre argument qui joue en notre faveur face à la concurrence ; l'hôtel a été rénové en 2018, l'hébergement est au standard international entièrement équipés avec des chambres de haut standing. Au niveau de l'hébergement mais aussi de la restauration, on peut dire qu'on est mieux placé par rapport à la concurrence sur la place d'Alger.

Il parait que vous avez un autre avantage, le culinaire. Les clients apprécient votre gastronomie avec des plats aussi bien traditionnels que revisités.

Oui, c'est toujours le cas, nous avons fait en sorte au niveau de l'entreprise de revoir ce côté-là, en recrutant des chefs de cuisine et des chefs pâtissiers qui excelle dans le domaine de l'art culinaire et qui font un travail remarquable notamment en mettant en valeur nos saveurs et nos spécialités algériennes et qui ont eu beaucoup de succès auprès des clients.

Le chef Hamid est un grand chef qui a déjà exercé dans plusieurs hôtels de renommée à Alger, du coup çà rehausse la prestation et chef Wassila spécialiste de la pâtisserie traditionnelle qui a eu une médaille d'Or lors d'un concours culinaire en Tunisie. Notre objectif est d'attirer même les non-résidents pour venir goûter à notre cuisine et partager des moments de convivialité en famille ou entre amis.

On est essentiellement sur l'hébergement mais aussi sur la restauration, le bien-être, on essaie de répondre à tous les envies, à toutes les demandes de l'hébergement aux plages en passant par les loisirs. On compte réaliser des salles de sports.

Comment se sont déroulées les préparations la saison estivale, et quel est le programme retenu pour plus d'attractivité ?

Tout a été préparé pour la saison estivale , en termes d'hébergement, restauration et accueil.

«On a le plus grand hôtel du groupe HTT»

Nous avons renforcé nos effectifs par le recrutement de saisonniers pour essayer d'être plus à l'écoute des clients et prendre en charge leurs besoins. Nous avons énormément investi dans ce domaine et pour faire face aux flux des vacanciers.Habituellement en cette période, on est complet et ce sera aussi le cas cette saison car on a déjà un nombre important de réservations. Le complexe a été transformé en village olympique pendant les jeux panarabes. La machine est huilée. Avec la réouverture, nous serons déjà dans le bain. On n'aura pas de difficultés, il y a toujours de la disponibilité mais on ne va pas tarder à afficher complet.

Vous avez une multitude d'offres pour satisfaire les clients ?

On essaie de satisfaire le maximum de clients, y compris les modestes bourses et les accompagner pour passer leurs vacances selon la volonté politique qui consiste à faciliter l'accès aux Algériens. Il y a des propositions pour cette catégorie-là. Il faut avoir des offres pour toutes les bourses. Généralement, nos tarifs commencent à partir de 8000 DA pour une chambre complétement rénovée. L'offre minimum comporte la chambre et le petit déjeuner. Il y a aussi des packs. Toutes nos offres comportent un accès gratuit à la piscine et au programme d'animation et des soirées au niveau des terrasses et des jardins. On a un programme très varié en termes d'animation. Il y aura des chanteurs et des clowns pour les enfants autour de la piscine en soirée et les après-midi. Les vacanciers pourront profiter de toute cette ambiance jusqu'à une heure tardive de la nuit. Le Mazafran est connu pour son caractère festif. L'année dernière, nous avons été classés parmi les meilleurs endroits en termes d'animation. La majorité est revenue cette année car leurs enfants ont voulu passer leurs vacances ici dans cette ambiance colorée.

Le Mazafran est connu pour ses plages et ses belles sensations estivales avec des plaisirs balnéaires. Qu'en est-il pendant la saison basse ?

C'est une autre gamme de clientèle qu'on cible et qu'on reçoit. On a beaucoup d'activités contrairement à ce que l'on croit. Le Mazafran travaille beaucoup sur les séminaires, banquets et avec les entreprises et institutions étatiques. Les grands événements sur la place d'Alger sont organisés ici vu la capacité et la qualité de l'accueil. Nous avons signé des conventions avec la plupart des entreprises et des ministères. Des teams building sont aussi organisés périodiquement. On a ainsi des offres très appréciées et variées vu notre capacité à nous adapter avec 2 salles polyvalentes qui peuvent accueillir respectivement 200 et 250 personnes, des dizaines de salles de réunions entièrement équipées en data show, sonorisation et flip-charts.

Le segment business est dominant. On a enlevé l'ancien chapiteau qui sera remplacé par un nouveau qui sera le meilleur de la place d'Alger et en cohérence avec notre capacité d'accueil.

Concernant le service qui reste le point essentiel et le principal critère de choix du client, avez-vous un programme pour améliorer les prestations et se rapprocher des standards internationaux en la matière ?

Bien sûr qu'on travaille dans ce sens, au niveau de l'hôtel Mazafran mais aussi dans l'ensemble du complexe. On a signé des conventions et de accords avec des écoles hôtelières dans le cadre de la formation continue. Nos employés sont régulièrement en formation pour arriver ou du moins se rapprocher graduellement des standards internationaux. Nous avons un recrutement ciblé, privilégiant ceux qui sont déjà passé par des écoles et qui ont une certaine expérience après avoir exercé le métier dans des hôtels. On est en cours de certification. Nous sommes convaincus que nous sommes dans la bonne direction.

Un dernier mot ou un souhait particulier ?

Je vous remercie pour votre intérêt et pour ce coup de projecteur sur notre hôtel et l'EGTZ de manière générale. Notre souhait est d'arriver à se placer parmi les meilleures destinations touristiques en Afrique du Nord et pourquoi pas du MENA et de la méditerranée. Notre métier d'hôteliers doit participer activement à atteindre ce positionnement.

Hôtel «les Sa

Son nom à lui seul est une invitation au farniente et aux vacances : Les sables d'Or. Un hôtel qui fait face à la mer et qui garantit une totale déconnexion du stress et de la pression des grandes villes.

Classée au patrimoine national, la bâtisse de l'Hôtel les Sables d'Or, dessinée et réalisée par l'architecte François Pouillon revête un style architectural unique reconnaissable à son utilisation d'argile crue et de matériaux traditionnels.L'hôtel, récemment rénové (en 2021), se compose de 207 chambres et 21 suites, 2 salles de restauration avec une capaci-

bles d'Or», la grande vague de Zéralda

té totale de 600 couverts, une piscine extérieure, et une plage privé. Un parking est aussi mis à la disposition des clients.

A chaque client, sa chambre

Il existe différentes chambres. Chambre standard vue mer avec climatisation, coffre-fort, lessive, Mini-bar, sèche-cheveux, téléphone et Wifi gratuit à partir de 11 800 DA, chambre supérieure avec les mêmes installations à partir de 13 800 DA, chambre standard vue jardin avec les installations similaires à partir de 10 800 DA, suite senior à partir de 20 600 DA et suite junior à partir de 15 900 DA. La chambre supérieure est dotée d'un type de lit dit «Extra-large double bed» qui permet un sommeil amélioré et répa-

rateur. D'un petit balcon tout en blanc peint, on peut rester plusieurs heures à admirer la beauté de la méditerranée, à écouter le clapotis de l'eau, a humer l'air marin, à profiter du coucher à l'horizon, bref à somnoler en étant bercé par le ressac des petites vagues qui viennent mourir sur un sable fin et doré.

Magnifique décor face à la méditerranée

Sa réhabilitation et modernisation lui a donné une meilleure visibilité en mettant l'accent sur le service et l'amélioration des prestations par la formation de la ressource humaine.La rénovation de l'hôtel a eu un impact certain sur la clientèle. Elle a répondu à plusieurs objectifs : amélioration du confort des clients, modernisation des équipements etde l'image.

Passer ses vacances d'été dans ce lieu est l'assurance de passer un séjour d'exception en famille ou entre amis dans des commodités rénovées pour offrir un intérieur mêlant histoire et modernité grâce à une intégration discrète de technologies de pointe et des vues à couper le souffle.

Mémorisé par le film de l'inspecteur Tahar

Idéal pour des retrouvailles en famille ou entre proches dans un environnement offrant des vues spectaculaires, de nombreux espaces de détente et tout le nécessaire pour vous évader, vous ressourcer et surtout profiter pleinement de vos vacances. Ici, le mot évasion prend tout son sens. Les levers et les couchers de soleil augmentent le sentiment d'émerveillement suscité par un paysage d'une rare beauté. L'hôtel a une âme et une histoire. Un film « Les vacances de l'inspecteur Tahar», réalisé en 1972 par Moussa Haddad l'a immortalisé dans la mémoire cinématographique. Quelques scènes ont été tournées autour de la piscine avec en arrière fond de vrais touristes étrangers. Preuve que notre tourisme a connu son âge d'or.

Une stratégie de communication payante

Pour booster le taux d'occupation, la direction de l'hôtel ne s'est pas contentée d'attendre la venue des clients. Une véritable stratégie commerciale et marketing a été adoptée et rendue opérationnelle.Pour capter l'attention des potentiels clients, l'hôtel les sables d'Or investi tous les canaux de communication. Il y a la presse et les magazines mais aussi internet. Le site web de l'hôtel a été repensé et enrichi de photos et de formules accrocheuses. Une démarche qui vise à créer des publications attrayantes et les diffuser de la meilleure manière possible dans l'optique d'atteindre les segments de voyageurs souhaités, notamment sur les réseaux sociaux. Les utilisateurs de réseaux sociaux affirment en majorité avoir été inspirés par les photos pour organiser un voyage.

Outre la plage, la direction a décidé d'opter pour des animations, riches en émotions, qui agrémentent les séjours. Les sable d'Or, c'est aussi un endroit recommandé pour des réunions d'affaires, séminaires et journées d'études avec ses 3 salles polyvalentes. Une activité qui prend son essor surtout en basse saison.

FICHE TECHNIQUE

Superficie de 21 555 m2
Une classification de 4 étoiles
• 207 chambres
• 21 suites
• 1 salle de séjour
• 1 lobby bar
• 2 salles de restaurations avec une capacité totale de 600 couverts
• 3 salles polyvalentes
• 1 salle de fitness
• 1 piscine extérieur

Rouchich Adem

(Directeur de l'hôtel Les sables d'or)

Peut-on avoir un aperçu sur votre profil et votre parcours professionnel ?

Rouchih Adem, licencié en gestion hôtelière et touristique de l'école ENST l'Aurassi et master en management général à l'Institut Supérieur de Gestion et de Planification

(ISGP). Mon parcours professionnel a commencé à Tipasa comme directeur du complexe touristique de Matarès pendant 3 ans, suivi par le CET pendant 2 ans et actuellement, j'occupe le poste de directeur de l'hôtel Les Sables d'Or depuis janvier 2023. Cette nouvelle responsabilité est considérée comme un challenge.

Cette saison estivale est un peu particulière puisqu'elle a commencé par les Jeux panarabes. Ce qui vous a permis, je suppose, de mieux vous préparer pour accueillir les estivants.

En effet, l'été 2023 a commencé plutôt que prévu avec le déroulement des jeux panarabes. Notre hôtel Les Sables d'Or au même titre que le Mazafran et le CT Zéralda ont été choisi par les pouvoirs publics pour recevoir les athlètes arabes, ce qui a constitué pour nous un bon rodage pour la suite de la saison. Globalement, tout s'est bien passé, Zéralda est connu par sa qualité de prestation et sa position stratégique pour ce genre d'événements de grandes envergures. Hamdoullah, on a pu répondre aux exigences des organisateurs et assurer le succès de l'événement. On a offert un service attentionné et professionnel. Cette satisfaction peut conduire à des recommandations positives et à la fidélisation de ces organisateurs pour de futurs événements, ça s'est bien passé sur tous les plans, l'hébergement, la restauration, l'animation et les loisirs, toutes les délégations qui sont passés chez nous étaient contentes, certaines ont quitté l'hôtel avec regret, tellement ils ne voulaient pas partir. Nous avons laissé une empreinte émotionnelle.

Peut-on avoir une idée sur vos capacités d'accueil ?

On est sur 228 chambres actuellement, soit une capacité d'hébergement de 390 lit, deux restaurants d'une capacité de 200 couverts chacun, plus un salon de thé, une piscine, terrasse extérieure et un accès directe à la plage. Notre avantage est d'être l'un des rares hôtels de la région à avoir le concept «pieds dans l'eau», cela constitue une attractivité et un atout et un attrait principal. Ces avantages font de notre hôtel un endroit idéal pour ceux qui recherchent des vacances à la plage, une retraite relaxante ou une escapade. Il offre une combinaison parfaite de confort, de vues pittoresques et d'activités nautiques pour rendre le séjour inoubliable.

Vous êtes donc prêt pour la saison estivale 2023 ?

Nous sommes opérationnels depuis le 18 juillet pour une nouvelle saison estivale. Tout est fice-

«Notre avantage, avoir un hôtel pieds dans l'eau»

lé, tout est en place, le programme d'animation, les réservations, les packs pour les week-ends. Hamdoullah, on est prêt pour accueillir les estivants dans de bonnes conditions. Nos prévisions pour l'été 2023 sont bonnes. Il y a des promotions, des ventes flashes, des tombolas et des packages. Par exemple, lors de la fête du Moharem, on a fait des remises pour les longs week-ends (mercredi jeudi et vendredi) et cette formule va se reproduire durant toute l'année.

Si pour la haute saison, il n'y a pas de difficultés majeures pour remplir l'hôtel, qu'en est-il durant la basse saison ou l'activité diminue de manière substantielle ?

Pour résorber le manque durant la basse saison, l'entreprise de Zéralda a diversifié ses activités en se basant beaucoup plus sur les manifestations professionnels tels que les teams building, les séminaires, les conseils d'administrations etc.

A titre d'exemple, on a organisé le CNOA (les comités olympiques d'Afrique) avec réussite, il y des entreprises publiques ou des multinationales qui ont tendances à demandes nos services.

Vous avez des conventions avec les entreprises ?

Oui mais, pas beaucoup. Pour les conventions avec les œuvres sociales des entreprises, c'est surtout le Mazafran et le centre touristique qui sont proches de ce segment.

La période Post-covid a instauré une nouvelle dynamique avec les agences de voyages ?

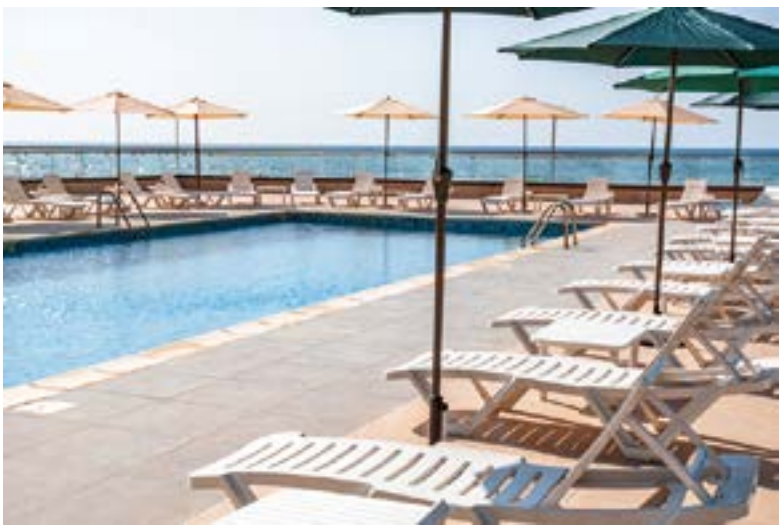
Je confirme, nous sommes en étroite collaboration avec les agences de voyages, mais on insiste toutefois pour que ce partenariat soit assuré tout au long de l'année et non pas seulement en été. C'est notre condition sine qua non pour résorber le manque durant la basse saison

Pou revenir à la saison estivale, quel est le programme retenu cette année ?

Nous avons un programme complet pour les clients. On organise des excursions. On prévoit aussi des sorties avec le bus impérial de l'ETUSA pour permettre à nos clients de visiter Zéralda, Tipasa et faire le tour des sites touristiques.

Un dernier mot ou un souhait à exprimer.

Je vous remercie pour l'intérêt que vous accordez au tourisme national et à la promotion de la destination Algérie. C'est un grand travail que vous faites et je vous en félicite, aussi j'invite toutes les familles algériennes à venir passer de bons moments dans nos structures.



CT Zeralda : la magie

Le centre touristique de l'EGT Zéralda, qui a trouvé un standing de qualité grâce à sa modernisation est un endroit fortement recommandé pour passer les vacances d'été loin des bruits de la ville et bercé par les vagues.

Le centre dispose de 78 bungalows, spacieux et conviennent pour une famille nombreuse ou même deux familles qui pourront vivre des moments de profondes communions et de retrouvaille le temps d'un été. Chaque bungalow possède trois chambres, salles de bain et sanitaire individuels et un salon avec un patio. Une kitchenette a été aménagée pour préparer des repas légers et des collations pendant le séjour. Cela permet de préparer des repas dans le confort du bungalow et éviter les longues files d'attente ou les foules dans les restaurants. En effet, avoir une kitchenette dans un bungalow pendant l'été offre une certaine autonomie et flexibilité dans la préparation des repas, ce qui peut contribuer à rendre le séjour plus confortable et pratique.

Des bungalows avec terrasses et jardins

Il y a aussi le jardin ou la terrasse. Un espace extérieur privé qui ajoute une valeur supplémentaire au séjour estival et offre une vue sur la

de la méditerranée

méditerranée et les environs pittoresques. Un endroit idéal pour se détendre, profiter du beau temps et prendre ses repas en plein air. La terrasse est également un endroit agréable pour se « socialiser » avec les autres vacanciers séjournant dans le complexe balnéaire.et organiser des rencontres ou simplement passer du temps ensemble à l'extérieur. En outre, elle peut être un endroit idéal pour admirer les couchers de soleil spectaculaires sur la plage, lire un livre ou simplement se détendre et profiter de l'atmosphère paisible des lieux.

Des Appartements bien équipés …

Le centre a aussi 19 appartements avec une configuration différente. Une chambre double, grand lit et un salon avec un fauteuil clic clac que les résidents peuvent utiliser pour un enfant. La capacité globale est de 409 lits. Tous les bungalows et appartements sont équipés de la climatisation et de radiateurs sans oublier la télévision plasma. Ces espaces sont très appréciés par toutes les catégories de citoyens, notamment la classe moyenne et supérieure qui viennent en famille. Ils leur offrent l'opportunité de s'éloigner de leur environnement habituel et de se détacher de la routine quotidienne.

… Pour le plaisir et les loisirs

Pour les professionnels, ils leur permettent de prendre une pause bien méritée du travail et des responsabilités. Cela leur donne l'occasion de se détendre, de recharger leurs batteries et de se consacrer pleinement à des activités de loisirs ▸▸▸

et de plaisir. Ils apprécient également le programme d'animation et d'activités pour se divertir tout au long de leur séjour. Ces programmes visent à offrir des expériences divertissantes et à créer une ambiance animée dans le complexe.

Un taux d'occupation fort intéressant

Autre type de clientèle : les œuvres sociales des entreprises. Ils viennent pratiquement chaque année pour vivre des moments palpitants l'espace d'une semaine ou 10 jours. Des conventions sont signées notamment avec le personnel de l'éducation, des firmes pharmaceutiques ou des entreprises de télécommunications et de téléphonie mobile. Ces conventions contribuent à assurer un taux d'occupation intéressant pendant la saison estivale. D'ailleurs, la direction nous assure qu'à chaque été, c'est complet.

FICHE TECHNIQUE

- Superficie totale de 160 026 m2
- 78 Bungalow capacité 05 a 06 pax type F3
- 20 Appartements Double
- Un Restaurant Snack LA BALADE
- Un Restaurant Centre touristique de 88 COUVERTS
- Un Restaurant café théâtre crêperie glace grillades etc..
- Un centre commercial

Multiplier les offres en basse saison

Mais actuellement, la réflexion est menée autour des moyens à mettre en œuvre pour échapper au phénomène de la saisonnalité. C'est-à-dire à attirer le maximum de clients hors saison estivale. D'autant que les bungalows et les appartements peuvent constituer un beau cadre pour fêter par exemple un anniversaire ou célébrer une réussite à un examen par exemple.

Le complexe touristique propose souvent des offres spéciales pour les week-ends afin d'attirer les clients qui cherchent à s'évader pour quelques jours.

Pour compléter ces offres, il serait peut être judicieux de lancer des «packages thématiques » pour les week-ends, comme des escapades romantiques, des séjours bien-être, des escapades gastronomiques ou des séjours axés sur des activités spécifiques, comme la randonnée.

Deux nuitées plus une gratuite

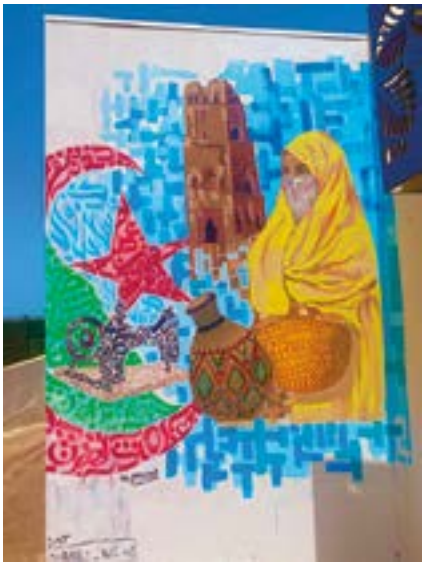
Il y a aussi l'offre «deux nuits payées, la troisième offerte », une offre courante dans l'industrie hôtelière. Pour le client, c'est une excellente opportunité d'économiser sur le séjour hôtelier et de profiter d'une nuit gratuite supplémentaire pour prolonger l'expérience de vacances.

Avec une nuit supplémentaire offerte, vous pouvez prolonger votre expérience de vacances et avoir plus de temps pour vous détendre, vous ressourcer et profiter des installations de l'hôtel ou des attractions locales. Cela permet de maximiser le temps de loisirs et de vivre une expérience plus complète et enrichissante. Il y a aussi des offres lors des événements et des fêtes nationales ou religieuses (fête des mères, journée mondiale de la femme, 5 juillet, 1 novembre).

Objectif : fidéliser les clients

Kacimi Mehdi, Directeur du centre touristique de Zéralda, est conscient des dividendes à en tirer. Pour lui, les fêtes nationales peuvent offrir au complexe de Zéralda une occasion de fidéliser leur clientèle. En offrant des services de qualité, des expériences mémorables et des offres spéciales pendant ces périodes, ils pourront encourager les clients à revenir dans le futur et à recommander leur établissement à d'autres voyageurs.

Des repas spéciaux peuvent être inclus en plus des spectacles traditionnels, des défilés ou d'autres activités liées à la fête nationale, ce qui peut être attrayant pour les voyageurs. Ainsi, le centre touristique avec ses bungalows et ses appartements se veut être plus qu'un hébergeur ou loueur d'espace. L'objectif est d'aller vers un tourisme et des séjours qui suscitent l'émotion axés sur la création d'expériences mémorables, profondes et émotionnellement significatives pour les voyageurs.



Kacimi Mehdi

(Directeur du CT Zéralda)

M. Kacimi, quel a été votre parcours professionnel avant d'atterrir à Zéralda ?

En effet, je suis en poste de directeur du centre touristique de Zéralda depuis 2 ans. J'ai commencé ma carrière professionnelle en 2001 au niveau de l'hôtel Mercure Bab Ezzouar jusqu'en 2017, j'ai fait ensuite un passage à la Gazelle d'Or à Oued Souf, je suis rentré sur Alger où j'ai participé activement à l'ouverture de quelques hôtels avant de rejoindre EGT Zéralda. En 2019, J'ai été recruté à l'EGT Zéralda en 2019 en tant que responsable hébergement et de l'exploitation, puis directeur intérimaire avant d'être promu comme directeur du centre touristique,

Cette année, la saison estivale a commencé avec les jeux panarabes, cela vous a permis de faire les réglages nécessaires et être prêt à recevoir les estivants.

Tout à fait, l'entreprise EGT Zéralda s'est préparée pour ce double événement. Tous les bungalows ont été réquisitionnés en plus de l'hôtel les Sables d'Or et Mazafran. Toutes les conditions ont été mises en place pour la réussite de cet événement sportif.

C'est un challenge pour nous. Il y avait tout un programme à mettre en pratique, un programme de rénovation ou de maintenance des infrastructures, d'aménagement des espaces, de nettoyage et de préparation des plages en plus du volet animation. Bref, toutes les dispositions nécessaires pour la réussite ont été prises. Une fois les jeux panarabes terminés, on est passé sans la moindre transition à la saison estivale qui a été ainsi lancée cette année depuis le 17 juillet. Il y a lieu de préciser avec fierté qu'on a eu de très bon retour par rapport aux délégations étrangères que nous avons reçues. Beaucoup de messages de satisfaction quant à la qualité de l'accueil et du séjour. Aucun incident n'a été enregistré, ce qui prouve que nous avons été à la hauteur de l'événement surtout qu'il s'agit aussi de transmettre une certaine image touristique de l'Algérie et de ses hôtels.

Peut-on avoir une idée sur les capacités d'accueil du centre touristiques ?

Le centre touristique dispose de 78 bungalows avec trois chambres, salles de bain et sanitaire individuels, un salon, un patio, kitchenette, jardin et 19 appartements avec chambre double, grand lit et un salon avec un fauteuil clic clac qu'on peut utiliser pour un enfant. La capacité globale est de 409 lits.

Concernant le taux d'occupation, il faut dire qu'à chaque saison estivale, on affiche complet. Pour cette année et selon les premières constatations, ce sera aussi le cas. L'année dernière à titre d'exemple, on a atteint 98 % du taux d'occupation. La saison estivale débute généralement

«Notre but est de rentabiliser le complexe toute l'année»

fin juin et elle atteint sa vitesse de croisière en juillet. Elle est tributaire des résultats scolaires et surtout des résultats du bac. Dison pour schématiser, elle débute vers le 20/21 juin et peut aller jusqu'au 18 septembre comme ce fut le cas l'année dernière.

Généralement, en été, Zéralda attire beaucoup de monde, elle est attractive pour sa plage et ses animations. Mais en basse saison, la fréquentation baisse. Qu'est-ce que vous faites pour attirer les clients et remplir vos structures d'accueil ?

Il faut savoir que l'EGTZ a lancé une nouvelle politique commerciale, celle de sortir de la simple logique de la saison estivale vers une démarche plus intéressante, en optant pour la notion de saison touristique. Dans ce contexte, on a signé l'année dernière une convention après la saison estivale avec un club sportif, pour héberger tous ses athlètes de son école pendant presque toute l'année. On a ainsi décroché un contrat qui nous a vraiment aidés. D'autant plus qu'il comporte un avantage, puisque les joueurs quittent le complexe et reviennent à ma mi-septembre.

Vous avez également opté pour les promotions en période creuse qui reste un moyen d'attirer plus de clients ?

En effet, on a plusieurs promotions hors saison estivale en plus des offres pour week-end comme celles qui consistent à payer deux nuits et la troisième offerte. Il y a aussi des offres lors des événements et des fêtes (fête des mères, journée mondiale de la femme, 5 juillet, 1 novembre), autant d'opportunité pour nous pour attirer les clients.

Durant la période Post-Covid, plusieurs hôtels appartenant au groupe HTT ont noué des partenariats stratégiques avec les agences de voyages. Est-ce la cas pour vous ?

Bien sur, on a plusieurs conventions avec des agences de voyages et des tours opérateurs, même s'il faut dire que c'est surtout le Mazafran et les Sables d'Or qui optent pour cette stratégie.

Vous c'est plutôt les conventions avec les entreprises je suppose

Oui, plutôt, on a signé des conventions avec les œuvres sociales de plusieurs entreprises. C'est ce qui nous permet d'être full pour la saison estivale.

Parlons de votre offre restauration ?

Nous avons un restaurant La Balade qui est plutôt dédié à la restauration rapide et légère, un genre de snack où les vacanciers peuvent déguster des grillades. On est également en pré ouverture d'un nouveau restaurant.

Nous disposons de deux tarifs : tarif Bed en breakfast (chambre et petit-déjeuner) et un tarif de repas en demi-pension ou pension complète.

On peut dire que vous diversifier les offres pour attirer tous les clients ?

Tout à fait, c'est notre stratégie de satisfaire toutes les catégories pour rentabiliser au maximum notre complexe. Pour cela nous allons opter pour d'autres formules pour attirer les mêmes clients durant la basse saison.

Saveurs et souvenirs

En vacances à Zéralda, laisser vous guider par votre curiosité et votre appétit. Les vacances sont une excellente occasion d'explorer de nouvelles saveurs, de vous immerger dans la culture locale et de créer des souvenirs gustatifs uniques. Bon voyage sur la route des saveurs.

Zéralda étant une commune située en bord de mer, il est possible de déguster du bon poisson frais. Les restaurants proposent souvent une variété de poissons, tels que le bar, la daurade, le mérou, le loup de mer, les crevettes, les calamars et bien d'autres. Certains sont spécialisés dans les plats tels que le tajine de poisson, le poisson grillé, le poisson frit ou d'autres spécialités de la cuisine algérienne. Profitez de l'occasion pour découvrir les saveurs uniques de ces plats. Il y a aussi la paella, salade de poulpe, salade calamars crevettes et bourek fruits de mer.

Il y a aussi d'autres mets à déguster sans modération qui sont en réalité des plats qu'on retrouve dans le grand Alger qui vont vous accompagner tout au long des longues journées estivales, une façon de mieux profiter des soirées et sorties.

Chorba : la soupe algérienne traditionnelle, généralement préparée avec de la viande (comme de l'agneau ou du poulet), des légumes et des épices. C'est un plat réconfortant et nourrissant, souvent servi en début de repas.

Le Couscous : servi le plus souvent avec un ragoût de légumes accompagné de viande, présenté parfois dans un plat en terre cuite traditionnel à tajine. Le plat de base consiste en l'association du couscous (céréale) et des pois chiches (légumineuses) mais sans viande, la légumineuse jouant le rôle d'apport protéinique. Il peut aussi être consommé seul, aromatisé ou nature, chaud ou froid, comme dessert avec du sucre ou plat d'accompagnement.

Mtewem : un plat traditionnel de la cuisine algéroise. Un plat qu'on présente durant les fêtes de mariage ou ramadhan. Un plat facile à réaliser, en général avec des boulettes de viande parsemée d'amande grillée.

gustatifs

L'ham Lahlou : qui veut dire «viande sucrée» ou «tadjne doux», est un plat sucré originaire d'Algérie, fait à base de viande et de pruneaux principalement, avec éventuellement des abricots et décoré de raisins secs et d'amandes dans un sirop de sucre et d'eau de fleur d'oranger. Ce plat est servi comme entrée ou comme dessert durant le ramadan et à l'occasion de fêtes de mariage.

Makrout : est une version algéroise et différente du makrout aux dattes. Ils sont garnis d'une farce aux amandes parfumée à la cannelle. Très fondants voire sablés et agréablement parfumés à l'eau de fleur d'oranger, ils se dégustent avec un bon thé à la menthe. C'est un délice sucré apprécié lors des occasions spéciales.

Dziriette : un gâteau algérien par excellence d'origine algéroise, c'est une pâtisserie orientale qui se confectionne traditionnellement à la main, un gâteau que les femmes algéroises prennent soin à le réaliser, les dziriette sont souvent présentées dans les plateaux des mariages elles se composent d'une fine pâte et d'une farce aux amandes parfumée au citron le tout trempé dans un mélange de miel parfumé à l'eau de fleur d'oranger, une douceur à la fois croquante et fondante.

Samsa : un gâteau au miel très prisé pendant le ramadhan. Il s'agit d'un délicieux gâteau en forme de triangle, généralement préparé avec une pâte feuilletée et garni d'une farce sucrée à base d'amandes, de noix ou de pistaches. Les samsas sont délicieuses servies tièdes ou à température ambiante. Elles peuvent être accompagnées d'un thé à la menthe pour compléter le goût sucré et les saveurs des fruits secs.

La Ghrébia : un gâteau sec traditionnel algérien, il est parfait pour accompagner un thé à la menthe ou un café. Il s'agit d'un biscuit sablé fondant et friable, parfumé à la vanille et saupoudré de sucre glace. Certains n'hésitent pas à personnaliser la recette en utilisant des noisettes moulues à la place des amandes ou en ajoutant d'autres ingrédients ou épices selon les préférences. Régalez-vous !

L'artisanat, véritable

L'artisanat et le tourisme sont étroitement liés et jouent un rôle important dans l'attrait du pôle touristique d'excellence Nord-Centre. Les voyageurs cherchent souvent à ramener chez eux des souvenirs uniques et authentiques de leur voyage.

Les produits artisanaux sont fabriqués à partir de matériaux locaux et utilisent des techniques traditionnelles transmises de génération en génération. En mettant en valeur l'artisanat local, Zéralda peut promouvoir son identité culturelle unique et se différencier des autres lieux touristiques. Le pôle touristique d'excellence Nord-Centre est riche par ses produits artisanaux. On peut citer entre autres :

La dinanderie

Ce métier s'appuie sur le travail de la feuille de cuivre et sa transformation en articles utilitaires ou simplement décoratifs. Les artisans dinandiers sont établis depuis des certaines d'années ou se sont succédés des styles dans une atmosphère meublée par le bruit des marteaux sur le cuivre. Les artisans dinandiers fabriquent une variété d'objets en cuivre martelé, tels que des plateaux, des plats, des bols, des théières, des vases, des lampes, des chandeliers et des éléments décoratifs. Ces objets sont souvent ornés de motifs géométriques ou floraux complexes, reflétant les influences arabes et berbères. Si vous souhaitez acheter des objets dinandiers à Alger, vous pouvez vous rendre dans des boutiques spécialisées dans l'artisanat traditionnel ou directement auprès des artisans dans les souks. Vous trouverez une sélection d'objets en cuivre martelé de différentes tailles, formes et motifs. Les objets dinandiers peuvent être de magnifiques souvenirs de votre visite à Alger et une façon de soutenir les artisans locaux.

La Tapisserie

Les tapis et tissages algériens restent dans une certaine richesse de styles dont la patine des temps n'altère en rien la beauté. Cet art ancestral s'est sans cesse enrichi des apports africains, arabo-islamiques, berbère et orientaux, c'est ainsi que le tissage algérien a acquis de la grandeur. Si vous souhaitez acheter des tapis, il est recommandé de visiter des magasins spécialisés dans l'artisanat traditionnel ou de vous rendre directement chez les artisans dans les souks. Vous pourrez y trouver une grande variété de motifs, de tailles et de couleurs pour choisir celui qui vous convient le mieux.

Le bois

Matériau essentiel dans la vie des gens du nord du pays, il a toujours servi pour la fabrication d'ustensile et d'outils pour la vie quotidienne .De nos jours, la hachette utilisée pour tailler le bois est de plus en plus remplacée par les techniques modernes (tournage du bois à la machine). Les influences artistiques arabes, berbères et ottomanes se retrouvent souvent dans les motifs et les styles de sculpture sur bois. Les motifs géométriques et floraux sont couramment utilisés, reflétant l'esthétique de l'art islamique. Les sculptures peuvent être réalisées en bas-relief ou en ronde-bosse, et elles peuvent être de tailles et de formes variées.

trésor de voyage

La Broderie

La broderie, tradition séculaire, représente au travers des motifs, couleurs et techniques, le témoignage vivace de la vie d'antan .Chaque ouvrage, outre l'aspect imaginatif et créatif de son auteur, constitue un reflet de la vie au quotidien. Les couleurs vives et les fils brillants sont souvent utilisés pour créer des motifs contrastés et accrocheurs.

Le verre

Alger abrite des artisans talentueux qui réalisent de magnifiques pièces en verre, utilisant différentes techniques pour créer des objets décoratifs et fonctionnels. Chaque technique pour travailler le verre est particulière, telles que le soufflage du verre, la gravure, l'émaillage, la fusion et le vitrail. Chaque technique nécessite des compétences spécifiques et permet de créer des effets uniques sur le verre.

VERS LA CRÉATION D'UN LABEL D'AUTHENTICITÉ

Un label de qualité et d'authenticité des produits de l'artisanat sera mis en place dans le cadre des mesures prises pour la promotion et la préservation de l'artisanat et garantir la qualité et l'authenticité des produits artisanaux. Dans ce contexte, le gouvernement a écouté le 13 Avril dernier une présentation du Ministre du Tourisme et de l'Artisanat sur la création de ce label de qualité et d'authenticité.

Concrètement, il s'agit d'apposer la marque «fabriqué en Algérie» qui prouverait la qualité et l'authenticité des produits traditionnels confectionnés en Algérie. Une série de labels sera également mis en place en vue de promouvoir les produits du terroir, tels que la dinanderie de Constantine, la poterie de Bider (Tlemcen), le tapis de Ghardaïa et le tapis de Babar. La mise en place de labels et de certifications dans l'artisanat permet de protéger l'authenticité des produits, d'apporter une reconnaissance aux artisans et de rassurer les consommateurs quant à la qualité et à l'origine des produits qu'ils achètent et les protéger contre l'imitation. Cela contribue également à valoriser l'artisanat local et à soutenir les artisans dans leurs pratiques traditionnelles. Les copies bon marché ont freiné la vente des produits artisanaux authentiques et en ont terni la réputation.

L'intérêt du label de qualité et d'authenticité est important autant pour les artisans que les consommateurs. Pour l'artisan, il sert à la préservation du savoir-faire et lutte contre la contrefaçon, préserver l'authenticité et le savoir-faire ancestral, le développement durable et la protection de l'environnement, et il représente un outil marketing pour l'accès à de nouveaux marchés. Pour les consommateurs, il garantie la traçabilité, l'origine et la qualité du produit artisanal, aide au choix du produit lors de l'achat (différenciation) en plus de la bonne qualité ou l'excellence. Il ne suffit pas d'accroître la production pour générer des chiffres d'affaires, il faut aussi accroître les achats de produits artisanaux sur les marchés intérieur et extérieur. Le ministre du tourisme a mis en évidence lors de son intervention le fait que le secteur de l'artisanat doit se doter des labels car le socle qui donne à l'artisanat toute son importance et qui est le savoir faire et la créativité sont le plus susceptible d'être imité ou contrefait.

ASL Airlines lance sa

ASL Airlines France est la première compagnie aérienne étrangère à ouvrir une plateforme e-commerce dédiée au marché algérien en nom de domaine .dz.

Ouvert en partenariat avec la Banque Nationale Algérienne (BNA), le site www.aslairlines.dz offre à tous les clients en Algérie la possibilité de régler leurs billets d'avion en ligne, en dinars, avec une carte bancaire algérienne (CIB et Edahabia, il peut effectuer ses réservations de billets d'avion, de payer ses achats en dinars, de gérer ses réservations en ayant la possibilité de modifier ses vols ou ses dates de voyages, d'ajouter des produits et services tels l'achat de bagages supplémentaires ou encore la réservation de sièges, de prendre des options de réservation (service payant d'un délai de réflexion de 48h) et d'accéder à l'ensemble des offres tarifaires proposées par la compagnie : promotions, réductions enfants, avantages jeunes et seniors. En somme, une solution innovante pour retrouver toute l'offre et les services d'ASL Airlines pour préparer et réserver son voyage

Eric Vincent *(Directeur Exécutif)*

Quelle appréciation faites-vous de l'état actuel du paysage aérien algérien ?

ASL Airlines est un acteur récent sur le marché algérien, avec des lancements progressifs de nouvelles routes entre la France et l'Algérie depuis 2017. C'est un marché qui nous tient à cœur et dont la force essentielle réside dans la constance des flux annuels de passagers entre les deux rives de la Méditerranée, aussi bien de la diaspora algérienne en France que des citoyens de l'Algérie qui se déplacent pour diverses raisons : familiales, affaires, santé, études…

Alors quels sont ses potentialités et ses forces ?

L'arrivée de nouveaux acteurs aériens dits « low-cost » remodèle quelque peu le marché, avec des offres tarifaires très basses en période creuse offrant la possibilité à nos passagers de voyager plus souvent et aux jeunes générations d'accéder plus facilement au transport par avion. Ces jeunes passagers sont aussi mieux équipés en ordinateur personnel, en moyens de paiement dématérialisé, et sont rompus à l'utilisation de l'internet, d'où le lancement de la plateforme e-commerce www.aslairlines.dz

Vos ambitions de déploiement sur le marché algérien sont évidentes ; vous étendez vos activités et étoffez vos atouts commerciaux… Des perspectives ?

ASL Airlines France est un acteur modeste sur ce marché, mais nous voulons garantir une desserte et une offre maximale au service de la population. La compagnie s'est progressivement ancrée en Algérie et a su fidéliser une base solide de clients, du fait d'une desserte de vols importante entre plusieurs villes françaises (Paris CDG, Lille, Lyon, Mulhouse) et algériennes (Alger, Annaba, Bejaïa, Constantine, Oran, Sétif, Tlemcen). Elle propose aussi de plus en plus d'avantages tarifaires et de services, pour répondre aux besoins des clients. Nos dernières nouveautés sont l'ouverture de nouvelles routes au départ de Lille vers Béjaïa, Sétif et Tlemcen.

plateforme.dz

Le lancement du site www.aslairlines.dz dédié au marché algérien confirme la volonté de la compagnie d'investir le marché Algérie
ASL Airlines France se présente comme est «un acteur majeur de la desserte entre l'Algérie et la France». Elle opère dans 7 aéroports en Algérie (Alger, Annaba, Bejaïa, Oran, Constantine, Sétif et Tlemcen) avec près de 40 vols par semaine avec des Boeing 737 de 147 à 186 sièges. Ces vols jouent un rôle essentiel dans la connectivité entre les deux pays, facilitant les échanges commerciaux, les visites familiales et les voyages d'affaires.

«On veut être un acteur majeur entre l'Algérie et la France»

On vous situe entre les grandes compagnies aériennes et les low-cost, comment envisagez-vous votre évolution sur ce segment ?

Notre objectif est effectivement de créer et d'offrir le meilleur rapport qualité-prix possible pour nos clients passagers. C'est cet équilibre qui nous permet de réussir ce que nous entreprenons avec l'exploitation de nos routes actuelles et de pérenniser notre offre de service. A moyen terme, nous espérons pouvoir ouvrir de nouvelles lignes au départ des régions françaises ou algériennes pour continuer notre développement au service des populations.

Il y a quelques restrictions ou freins dans le visa ou d'ordre réglementaire, quel impact à terme cela peut-il avoir sur vos activités ?

Chaque marché que nous desservons a des spécificités et c'est la force de notre engagement qui nous permet d'avancer sur tous les sujets permettant de faciliter le transport de nos clients. Ce faisant, nous sommes bien évidemment respectueux des lois, des règlementations et de la souveraineté de chaque pays. Cela fait partie des règles du jeu et nous nous y conformons. Nous étions ainsi présents pendant la pandémie de Covid avec une desserte adaptée et régulière et nous continuerons d'ajuster nos offres aux volumes de passagers autorisés à se déplacer entre les deux pays.

Comment ressentez-vous la concurrence sur le marché aérien algérien et quel effet cela peut-t-il avoir sur vos ambitions ?

La désignation de nouveaux acteurs en janvier 2020 pour la desserte entre la France et l'Algérie, et dont les activités progressent depuis, crée de l'émulation entre les compagnies désignées, ce qui nous oblige à nous adapter en permanence sur les tarifs et à proposer de nouveaux services mais cela profite toujours au consommateur ! Notre ambition est d'accompagner nos clients du mieux possible, avant, pendant et après leur voyage.

Le profil du voyageur algérien aurait changé, il serait plus jeune, voyagerait plus souvent et se déplacerait avec moins de bagages

C'est une réalité. Je dirais plutôt que de nouveaux profils de clients apparaissent en effet, même si une majorité des clients reste très classique dans ses déplacements et ses besoins. Mais j'observe régulièrement sur nos vols de nouveaux voyageurs, plus jeunes, plus actifs sur internet et les réseaux sociaux, et qui ajoutent à leurs voyages habituels, des déplacements plus courts et sans bagage.

Emirates remporte 5 prix d'excellence

Lors de la cérémonie de remise des prix de la Royal Society for Prevention of Accidents (RoSPA) à Dubaï, Emirates Group Transport Services a reçu cinq prix.

Il s'agit du Prix d'or pour la performance en matière de santé et de sécurité, prix d'or pour la sécurité des loisirs, un prix de l'influenceur de la sécurité de l'année pour l'un des membres de l'équipe d'Emirates, un prix très apprécié dans le cadre de l'initiative de santé et de sécurité, et le trophée de la meilleure sécurité de la flotte au Moyen-Orient. Ces distinctions contribuent à la réputation d'Emirates en tant que compagnie aérienne haut de gamme offrant une expérience de voyage de qualité supérieure à ses passagers.
Emirates est la seule compagnie aérienne au monde à avoir obtenu le prix d'or durant quatre années consécutives pour ses performances en matière de santé et de sécurité dans les transports, il couvre l'ensemble des performances en matière de santé et de sécurité pour tous les aspects du service qui touchent à la fois le personnel et les passagers. Le prix d'or pour la sécurité des loisirs récompense «les performances en matière de santé et de sécurité pour les services offerts directement aux invités et aux visiteurs.
Le prix de l'influence de l'année a été décerné à Roshan Menon, directeur des services de transport, pour son travail de promotion de la sécurité au Moyen-Orient.
Un prix très remarqué a été décerné dans la catégorie des initiatives en matière de santé et de sécurité - Moyen-Orient, pour le soutien important apporté au transport et les mesures de sécurité mises en œuvre pendant le Covid-19 pour le groupe Emirates. Pour rappel, Emirates avait mis en place plusieurs mesures pour assurer la sécurité et le bien-être de ses passagers et de son personnel, on cite le test Covid-19 avant le voyage, le nettoyage à bord de ses avions, équipement de protection individuelle (EPI) pour le personnel de cabine,service de restauration pour minimiser les contacts physiques et système de divertissement en vol pour offrir une expérience sans contact et flexibilité des réservations.
Enfin, le dernier prix, le trophée de la sécurité de la flotte, a été décerné pour l'excellence de la gestion du risque routier professionnel au Moyen-Orient.
Aux Émirats arabes unis, Emirates exploite une flotte de plus d'un millier de véhicules pour transporter les passagers, le personnel de cabine et le personnel navigant commercial, ainsi que d'autres employés, vers et depuis leur lieu de travail, ce qui représente en moyenne 2,5 millions de trajets routiers par an.
Les services de transport du groupe Emirates opèrent dans plus de 167 pays, offrant aux passagers d'Emirates la possibilité d'utiliser des autocars pratiques avec les services de navette d'Emirates, et les services luxueux d'Emirates Chauffeur Drive pour les passagers de première classe et de classe affaires.
Emirates a remporté de nombreux prix et distinctions au fil des ans, témoignant de sa réputation en tant que compagnie aérienne haut de gamme. Elle a régulièrement été classée parmi les meilleures compagnies aériennes au monde selon Skytrax et d'autres organisations de notation de l'expérience de voyage.

Thys Abderrahmane LE GUIDE PASSIONNÉ DE LA CASBAH

Thys Abderrahmane est un guide touristique qui s'est particulièrement spécialisé dans le circuit Casbah. Pour lui, il s'agit d'un métier passionnant avec de très belles aventures à vivre.

Les rencontres, l'échange avec les autres, les paysages dans lesquels il évolue alimentent son plaisir depuis 35 ans qu'il exerce ce métier. « C'est devenu machinal. C'est toute une vie consacrée au tourisme». Il remonte le temps pour nous expliquer ses débuts avec Riad Boufedji, le passionné du tourisme et du patrimoine. «On s'est connu à la place du 1 Mai (Alger) devant le Ministère de la jeunesse et des sports (MJS) dans un café le ZANZIBAR, il avait des cousins qui habitaient ce quartier. De fil en aiguille, il m'a dit pourquoi tu ne viens pas m'aider, je suis à Bab J'did, c'était les années 1978-1979. J'ai commencé jeune en même temps, je travaillais à droite à gauche. J'ai fait ensuite la connaissance de Belkacem Babaci, enfant de la Casbah et passionné du Vieil-Alger auxquels il consacre chroniques et récits et qui a occupé, durant plusieurs années, le poste du président de la «Fondation Casbah» créée en 1991 et actuellement dirigée par Athmane Bouras». poursuit-il tout en lançant des descriptifs avec ses groupes mais jongle superbement aussi avec les mots. Il suscite l'attention, relance le débat, sans jamais lasser.

J'affine mes connaissances par les livres d'histoire

En plus du produit Casbah, il fait d'autres régions tout aussi riches en patrimoine et paysages telles que Tipasa, Cherchell, le tombeau de la chrétienne, Ghardaïa. Pas mal de gens se sont lancés dans le tourisme en créant des maisons d'hôtes et il travaille souvent avec eux. «De temps en temps, je descends jusqu'à Timimoun. Mais rarement car il y a d'autres guides aussi qualifiés et compétents que moi qui se sont spécialisés dans le tourisme saharien et qui font ce métier avec une grande passion. Je connais la Casbah comme per- »»

sonne ne peut la connaître. Je suis natif de cette citadelle en 1951 et je passe des nuits blanches avec mes bouquins pour approfondir et affiner mes connaissances. Je recherche aussi des références historiques et culturelles car le métier de guide nécessite d'avoir un bonne maîtrise dans ce domaine. On est souvent questionné sur des événements précis et on ne peut pas dire n'importe quoi. D'autant plus que je reçois assez souvent des touristes notamment étrangers et des ambassadeurs et consuls qui ont une vaste culture générale mais qui ont aussi une soif de connaissance», explique-t-il.

Des voyages dans le temps et dans l'espace

«Sinon, je fais de la plongée, la chasse sous-marine et je donne des cours de natation. Je suis un autodidacte, je n'ai pas suivi de formation touristique. J'ai appris beaucoup de chose de «l'école de la vie» comme disait Hadj M'Hamed El Anka, sur le terrain et au contact des gens. Mon expérience est appréciée et même l'Ecole l'ENST m'a fait appel pour faire l'évaluation sur le terrain des étudiants, sur 67 étudiants, on n'en a pris que 3», précise-t-il.Il a reçu récemment un groupe d'italiens de Milan, «on est resté 10 jours ensemble entre Alger et Ghardaïa».Une expérience humaine fabuleuse.

De Dar Al M'aâkra à Dar Momo

Chérif Rahmani lorsqu'il était à la tête du ministère de l'aménagement du territoire, de l'environnement et du tourisme lui a fait appel et Babaci pour confectionner un guide sur la Casbah. On a proposé la découverte de la citadelle de haut en bas et de bas en haut en incluant la grand Alger et sa périphérie. Il était disponible chez l'Onat et traduit en plusieurs langues dont le français et l'espagnol. «La Casbah, je l'a connais mètre par mètre et chaque espace à une histoire. Il y a des endroits qui vous font voyager dans le temps entre mythes et légendes», confie-il.

C'est le cas par exemple des deux sœurs de Dar Al M'aâkra, maison, datant de l'époque ottomane, au n° 5 de la rue Laid Bensaid. Il y a aussi Dar Himoud Brahimi, dit Momo, qui lui a déclamé sa flamme : «Si j'avais à choisir parmi les étoiles pour comparer, le soleil lui-même ne saurait éclipser la lumière du verbe que tu caches. Aucun lieu sacré, ni aucune capitale ne sauraient réunir ce que, chaque matin, le lever du jour t'offre comme guirlande.».

Il ajoute : «je connais des gens qui ont des jardins fruitiers au cœur de la Casbah cultivés par ses enfants. Autant de trésors cachés que je fais découvrir pour les intimes ou ceux qui s'intéressent réellement à l'histoire».Le tourisme rapproche les peuples et favorise l'interconnaissance.

En passant par Sidi Abderrahmane et Dar Essoltane.

Côté culinaire, il y a le restaurant Le Petit Pêcheur Baba Arroudj qui offre de bons plats. Le cuisinier a appris les recettes de sa mère. Le restaurant le repère se trouve à côté de la mosquée Sidi Ramdane, il a une très belle vue sur la baie d'Alger et il est spécialisé en poissons. Il y a aussi une maison d'hôte rue des Abderahmen. Où se trouve le musée Ali La Pointe tenue par trois femmes (la mère et ses deux filles), je fais des défilés et des diners avec orchestre chaâbi à l'intérieur de douerates. Le touriste découvre ainsi palais et musées, ruelles, mosquées et fontaines, lieux historiques de la Bataille d'Alger, ziara à Sidi Abderrahmane et Dar Essoltane.

Finir par un thé à la menthe au café Tlemçani

Les visites se terminent souvent au café Tlemçani dans le quartier de la Marine. Les touristes, bercés par le va-et-vient incessant des théières parfumées à la menthe, apprécient le qalb el louz et le traditionnel thé.

Pour Abderrahmane, le métier de guide est très valorisant et enrichissant : «je fais passer souvent des messages. Pour moi, il est important de donner la meilleure image du pays qui a une histoire, une âme, un carrefour des civilisations, pays musulman, arabo-berbère, africain et méditerranéen, dont le destin est jalonné d'épreuves».

AL SALAM BANK : DES

S'il y a une banque qui s'active sur tous les fronts, c'est bien Al Salam Bank . Elle cible tous les segments, diversifie sa gamme, développe plusieurs produits et multiplie sa visibilité à travers les salons et les expositions. Des vecteurs importants pour la crédibilité d'une entreprise financière

La banque Islamique dirigée par M. Hideur place la visibilité et la communication d'entreprise comme un vecteur important pour un développement durable de l'économie nationale. Une stratégie devenue nécessaire pour se replacer sur la scène économique du pays, notamment dans le secteur financier.

Dans ce contexte, Il ne passe pas un mois sans qu'il y ait de nouvelles conventions avec de nouveaux partenaires chez As Salam Bank. C'est pratiquement la parade de clients qui défilent au niveau de la direction générale pour signer des conventions et des accords de financement.

En effet, Al Salam Bank opère conformément aux lois algériennes, et aux dispositions de la charia islamique dans ses transactions, multiplie ses produits, diversifie sa gamme, et surtout son portefeuille client qu'ils soient particuliers ou professionnels.

A chacun son leasing

Ainsi conformément à la politique de promotion et de développement des produits et services au profit de toutes les catégories professionnelles, la banque a mis son produit «Leaspro» à la disposition de différentes catégories professionnelles. Ainsi, les avocats, par exemple, peuvent financer la location ou l'acquisition de leurs cabinets pour exercer leurs professions.

Idem pour les notaires qui ont bénéficié d'un financement pouvant s'étaler sur une durée de vingt années selon la formule « EL IDJARA EL MOUNTAHIA BITAMILK » conforme aux préceptes de la Sharia et approuvé par le comité de la Sharia de la Banque

Les dentistes n'ont pas été oubliés par Al Salam Bank, puisque le conseil national de déontologie des Dentistes a bénéficié d'un produit « LeasMed » conçu spécifiquement pour eux, afin de leur permettre d'acquérir du matériel médical grâce à un financement jusqu'à 05 ans.

Une visibilité dans les salons et conférences

L'autre point fort de la banque Islamique dirigée par M. Hideur est la participation aux salons et conférences. Une stratégie payante d'autant que les manifestations économiques se sont multipliées. On peut énumérer le salon des banques et assurances, celui de l'Emploi et de la Formation, celui du tourisme pour promouvoir des produits SIYAHATI et OMARTY, la conférence internationale sur la finance Islamique, la rencontre de l'INSAG, les journées d'etudes etc...

La banque n'a pas raté l'occasion de la tenue du

PRODUITS À LA CARTE

forum Africain pour l'Investissement et le Commerce tenue sous le thème «Africa's Gateway to Industry, Agriculture and Trade», et organisé par le Centre Arabo-Africain pour l'investissement et le développement (CAAID), pour développer les échanges commerciaux entre l'Algérie et tous les pays d'Afrique qui sont en quête de nouvelles opportunités d'investissement.

Une présence à l'échelle internationale

Cette stratégie payante a emmené Al Salam Bank à opérer une présence à l'échelle internationale et assurer une visibilité auprès des partenaires économiques à l'étranger. Ainsi, en marge de l'assemblée annuelle de la Banque Islamique de Développement, (B.I.D), tenue à Djeddah, Al Salam Bank, représentée par son directeur général a signé deux conventions pour la coopération et l'appui aux institutions algériennes dans le domaine de financements des projets en commerce et en exportation. La première, avec l'institution Islamique pour le développement du secteur privé (ICD), et la seconde avec l'International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC), représentée, tous deux, par leur PDG, le Dr Hani Salem Sonbol.

Par le biais de cette coopération, Al Salam Bank, bénéficiera de l'expérience et du soutien des deux institutions affiliées à la Banque Islamique de Développement (BID) en vue d'accompagner ses partenaires et les entreprises algériennes souhaitant investir et développer leurs projets en Algérie.

Le e-Commerce, l'autre stratégie

Grâce au développement de la 4G, et au débit de l'internet haut débit dans notre pays, les consommateurs se sont mis à l'heure du e-paiement, histoire de régler leurs différents achats de tous les jours avec facilité.

Dans ce contexte, Al Salam bank n'a pas tardé à développer des applications dans ce sens, et à signer des conventions avec les plateformes de vente.

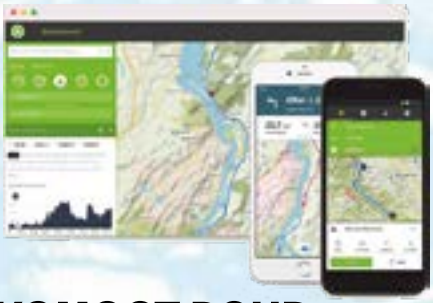
La banque a mis à la disposition de ses clients, en association avec l'entreprise SAVITEM, le service « E-TAYSSIR » qui garantit la vente par facilité des produits de consommations. Un service indispensable qui confirme le choix stratégique de la banque de profiter du développement de l'utilisation des TIC, et d'aller vers l'économie numérique.

Ce qui a été conclu avec SAVITEM, a été renouvelé avec la start-up « Diar Dzair », pionnière des services numériques. En effet, la banque a signé un accord de coopération qui s'inscrit dans le cadre de la digitalisation du financement immobilier destiné aux particuliers.

Tous les produits et services proposés par Al Salam Bank ont également été inclus dans cet accord à travers leurs diverses formules de financement et d'épargne, ainsi que les modes de paiement électroniques, en vue de faciliter et simplifier les transactions bancaires pour les clients de la Banque sans se déplacer et dans un court délai.

Applications de VOYAGES

Les applications de voyages sont nombreuses, aussi utiles, les unes que les autres, il est difficile de citer la meilleure, car cela dépend de votre voyage, de vos besoins en voyage, de votre état d'esprit, etc.
Nous vous présentons une par catégorie, et c'est à vous de faire votre choix.



KOMOOT POUR L'ITINÉRAIRE VOYAGE

Pour ceux qui voyagent souvent à vélo ou partent en bivouac-randonnée, nous leur recommandons l'application itinéraire voyage Komoot. Elle est pratique à utiliser, plutôt bien renseignée et enrichie par la communauté.

TRICOUNT POUR DÉTERMINER LE BUDGET VACANCES

Seul, en couple, en famille ou entre amis il est très simple pour chacun des participants d'enregistrer ses dépenses de voyage. Tricount vous permet de faire vos comptes instantanément, de suivre votre budget de vacances et répartir les frais équitablement grâce à sa fonction de répartition.

MAPS.ME

MAPS.ME POUR LES CARTES ET ITINÉRAIRES

Maps.me est l'une des applications de cartographie les plus utilisées en ce moment. Celle-ci vous sera sûrement utile lors de vos séjours à l'étranger. Gratuite, cette application utilisable hors ligne vous permettra de trouver facilement votre chemin. Vous aurez quand même besoin d'une connexion pour télécharger les cartes qu'il vous faut.

SKYSCANNER POUR LES COMPARATEURS

Skyscanner est l'une des meilleures applications pour comparer et choisir votre voyage. En effet, elle offre entre autres un calendrier complet des vols du mois en cours, avec les tarifs respectifs. Certaines applications comparent également les offres de séjour, et les hôtels.

TRIPLT POUR PLANIFIER VOTRE VOYAGE

TripIt est selon les utilisateurs la plus pratique , car elle permet de regrouper toutes vos données utiles : vos réservations de vol ou de train, vos réservations d'hôtels et autres billets (parcs d'attraction, spectacles...). Ainsi, l'application mobile se charge de garder en lieu sûr vos horaires de voyage, ainsi que tous vos numéros de réservation. À noter qu'il existe 2 versions pour ce carnet de voyage numérique, une gratuite et une autre payante.

TripIt
Organize your travel

مصرف

AL SALAM BANK

Algeria الجزائر

سياحتي
SIYAHATI

ادخروا...سافروا...واستمتعوا

Épargnez...Voyagez...et Profitez

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88

مصرف السلام الجزائر

idoom FIBRE جديد

GAMERS

ألعب خفيف

JUSQU'À 120 MBPS UPLOAD
JUSQU'À 200 MBPS DOWNLOAD

3 999 DA

JUSQU'À 200 MBPS UPLOAD
JUSQU'À 300 MBPS DOWNLOAD

4 599 DA

ANEP 2316018841

دائما أقرب

idoom Fibre

إتصالات الجزائر
ALGERIE TELECOM