

RIU s'en va : bonne nouvelle !

Le départ de RIU était prévisible dès son arrivée en Tunisie. Il participera au dégraissage nécessaire de notre hôtellerie, qui comporte plus de sous-traitants que d'hôteliers véritables.

La chaîne RIU Hotels quitte la Tunisie. C'est certainement un mauvais signe sur l'état de santé du tourisme tunisien et ses perspectives à court terme, mais c'est loin d'être la catastrophe qu'on nous annonce. C'est même une bonne nouvelle si elle permet une prise de conscience chez certains de nos hôteliers pour revoir leur manière de faire.

De quoi RIU est-il le fruit ? C'est la question que personne ne semble vouloir se poser. RIU, comme Vincci et avant eux Tryp et Meliá, sont le résultat d'une politique volontariste du gouvernement espagnol pour « l'internationalisation de l'hôtellerie ». Cette politique a débuté à la fin des années 90 à grands renforts de milliards d'euros (24 milliards d'euros déboursés par le gouvernement pour améliorer la qualité dans le tourisme et assurer sa diversification et l'internationalisation de ses entreprises).

Le paradoxe de ces chaînes espagnoles, c'est qu'elles sont venues s'implanter sur le segment du balnéaire moyen de gamme, un segment dans lequel nous passons pour des donneurs de leçons. Ce choix du balnéaire indiquait déjà que les chaînes espagnoles ne resteraient en Tunisie que le temps d'épuiser un marché arrivé à maturité. Aucun projet de resort haut de gamme n'était en vue, aucun projet de développement dans le Sud, aucun non plus dans le tourisme d'affaires.

Le choix de ces chaînes était clair : s'implanter dans le produit "vache à lait" du tourisme tunisien pour en profiter en lui appliquant des méthodes de réduction des coûts drastiques. En effet, toutes ces entreprises obéissent quasiment au même modèle de gestion basé sur des ratios implacables, en rapport notamment avec le taux d'occupation ; une chute ne serait-ce que de 10% de ce taux fait tomber tout le modèle par terre.

Sous-traitants d'un cost-killer

Dans le cas de RIU, la minimisation des risques englobe aussi la nature du contrat avec les hôtels tunisiens, un contrat du type "gestion pour compte". Et c'est là où le bât blesse : après 60 ans de tourisme et d'hôtellerie balnéaire, quelques-uns de nos prétendus grands hôteliers sont encore réduits à confier leurs unités en gestion à un RIU dont le nom ne signifie absolument rien auprès des clients de nos principaux marchés européens. Le paradoxe, et non des moindres, est que le nom de RIU soit associé en Tunisie non pas à un établissement d'un hôtelier indépendant, ou à un investisseur lambda dans le secteur : ce sont des hôtels de prétendues "chaînes hôtelières" et de prétendus hôteliers et barons de l'hôtellerie des plus influents dans le secteur qui acceptent de jouer le rôle de sous-traitants d'un cost-killer.

Faute d'internationaliser nos entreprises hôtelières comme l'ont fait les Espagnols, ne peut-on pas au moins reprendre les rênes de nos hôtels balnéaires ? Si nous ne manquons pas de cadres compétents pour le faire, il semble que nous manquions encore de vrais patrons hôteliers qui, à la manière d'un Mohamed Amouri, d'un Adel Boussarsar, d'un Mohamed Belajouza ou même d'un Neji Mhiri, ont su créer des labels tunisiens, même s'ils peinent à les faire vivre.

Justement, le cas de Neji Mhiri est, pour la circonstance, intéressant à méditer. En mettant les enseignes Sol Meliá sur ses hôtels El Mouradi, on peut parier sans risque de se tromper que son objectif n'était autre que de maîtriser leur modèle de gestion, en limitant la collaboration avec la chaîne espagnole à une simple franchise. Celle-ci a d'ailleurs été rompue dès que Meliá Hotels a voulu s'immiscer dans l'exploitation.

Aujourd'hui, la chaîne El Mouradi est gérée selon les fameux ratios de Meliá. Alors, de grâce, qu'on ne vienne pas pleurer le départ de RIU, mais réjouissons-nous plutôt du maintien ou du développement de Radisson ou d'autres enseignes, dont la notoriété internationale et la qualité nous permettront demain d'exister, non seulement chez les TO mais surtout chez les OTA.

Lotfi Mansour