

# MAURITANIA INTEGRATED FRAMEWORK VOLUME II

## CHAPITRE 5 ETUDE DU POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT TOURISTIQUE DE LA MAURITANIE

### Analyse de la situation

Joseph Tomatis

### TABLE DES MATIERES

<b><u>CHAPITRE 5 ETUDE DU POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT TOURISTIQUE DE LA MAURITANIE</u></b>	<b>1</b>
INTRODUCTION	1
1. SITUATION ACTUELLE DU SECTEUR DU TOURISME EN MAURITANIE	2
1.1. Une activité émergente	2
1.2. L'évolution des scores des principaux TO français sur la Mauritanie	4
1.3. La clientèle	4
1.4. L'offre touristique en Mauritanie : une offre limitée	5
1.4.1. Une majorité de circuits dans le désert	5
1.4.2. Les autres offres de séjours en Mauritanie	15
1.5. Les sites culturels et naturels ; l'artisanat	19
1.6. Le cadre réglementaire	20
1.7. Les "ground operators"	21
1.7.1. MKT	21
1.7.2. La SOMASERT :	22
2. LE MARCHÉ « DÉSERT »	24
2.1. Les pays concurrents de la Mauritanie	24
2.1.1. Un positionnement de destination saharienne	24
2.1.2. La Mauritanie : une destination « par défaut »	25
2.2. Offre et demande « désert »	26
2.2.1. Les attentes de la clientèle « désert »	26
2.2.2. Une alternative au tourisme d'aventure dans le désert : Al-Maha, une expérience luxueuse et soucieuse de l'environnement	26
3. LA CRÉATION D'UN OFFICE NATIONAL DU TOURISME (ONT)	28
3.1. Principes	28
3.2. L'exemple français	28
3.3. Une proposition pour la Mauritanie	29
4. LES PRIORITÉS ET L'ACTION DU GROUPE DE LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ	30

Axe 4.1 : La reconnaissance du tourisme comme priorité nationale par le gouvernement	30
Axe 4.2: Un « office national du tourisme » performant	30
<i>Axe 4.2.1 Les tâches suivantes sont à assurer :</i>	30
<i>Axe 4.2.2 Qui doit les assurer ?</i>	33
AXE 4.3: Amélioration des dessertes et diversification des produits	35
AXE 4.4: La formation des hommes	36
AXE 4.5: Un plan marketing et de communication	37
AXE 4.6: La préservation / valorisation du patrimoine	37
LISTE DES PERSONNES RENCONTRÉES	41
ENTRETIENS AVEC	41
ANNEXE : COMPTE-RENDU DES ENTRETIENS AVEC LES PRINCIPAUX VOYAGISTES	42

## **LISTE DES TABLEAUX**

EVOLUTION DU NOMBRE DE PAX SUR L' AÉROPORT D' ATAR DEPUIS LA SAISON 1997/1998	3
EVOLUTION DU NOMBRE DE PAX PAR SAISON ET PAR TO ENTRE 1997/1998 ET 2000/2001	4
LES CIRCUITS « DÉSERT » DES PRINCIPAUX TO FRANÇAIS PROGRAMMANT LA MAURITANIE	7
EXEMPLES DE SÉJOURS PROPOSÉS EN MAURITANIE	17
EXEMPLES DE DESTINATIONS CONCURRENTES DU DÉSERT MAURITANIEN	24
LES POINTS FORTS ET LES POINTS FAIBLES DE LA MAURITANIE PAR RAPPORT À SES CONCURRENTS :	25
CONCLUSION : FORCES /FAIBLESSES DE LA MAURITANIE	28

## Introduction

(i) La Banque Mondiale a lancé un programme de lutte contre la pauvreté en Mauritanie. Dans ce cadre, le développement touristique s'inscrit comme une priorité.

Il a été demandé à Joseph Tomatis d'effectuer une expertise de l'activité touristique en Mauritanie

(ii) Les éléments ci-après s'appuient sur :

- une visite d'une semaine du 09 au 16 juin 2001 en Mauritanie avec rencontre des responsables du tourisme, visite de l'ADRAR et du Sud.
- des entretiens menés avec les principaux TO français programmant la Mauritanie (la destination concerne actuellement à plus de 90% le marché français). Ces interviews sont restituées en annexe.

Ces entretiens visent à mieux appréhender l'offre et à mieux percevoir les attentes des principaux voyagistes en tant que professionnels du tourisme. Les TO enquêtés sont :

1. Point-Afrique
2. Nomade
3. Terres d'aventure
4. La Balaguère
5. Nouvelles Frontières
6. Comptoir des Déserts
7. Club Aventure
8. Explorator
9. Club med découverte
10. Atalante
11. Tamera
12. Itinérances

# **1. Situation actuelle du secteur du tourisme en Mauritanie**

## **1.1. Une activité émergente**

### **A. Une économie dominée par la production de matières premières et le secteur primaire (agriculture et pêche)**

Le tourisme en Mauritanie est à ses prémices. Cette activité reste largement encore en deçà des principaux postes économiques du pays que sont l'exploitation minière (13% du PIB), la pêche (56% des recettes extérieures) et le secteur agricole qui représente 24% du PIB et occupe la moitié de la population. De plus, le pays dépend largement de l'aide internationale.

Ainsi, le secteur du tourisme reste marginal dans l'économie mauritanienne. En dépit de fortes potentialités et de l'amorce d'un décolllement au cours des années 90, cette activité garde aujourd'hui dans l'économie mauritanienne un aspect confidentiel.

### **B. Le démarrage du secteur du tourisme**

Toutefois, le secteur du tourisme a pris une certaine ampleur ces dernières années et tend à prendre une place de plus en plus conséquente. Plusieurs facteurs expliquent ce phénomène :

- La réputation du pays en tant que pays sûr et une certaine stabilité politique. A titre d'exemple, la fermeture du désert algérien a, par effet de report, contribué au développement des flux internationaux vers le désert mauritanien.
- La montée en puissance et l'attrait des destinations « désert ». Autrement dit l'effet de mode des circuits dans les déserts sahariens.
- L'initiative du TO Point-Afrique en partenariat avec la SOMASERT<sup>1</sup>, filiale de la SNIM qui a été le bras armé de l'Etat dans le domaine de l'exploitation touristique, avec l'ouverture d'une ligne charter directe entre la France et l'Adrar à partir de 1996. Point Afrique a, en effet, largement contribué à l'ouverture du pays en affrétant un charter entre la France et Atar, capitale provinciale de la région de l'Adrar. On dénombre ainsi deux liaisons par semaine vers Atar depuis Paris et Marseille.

---

<sup>1</sup> Créé en 1987. 84 salariés. CA : 753,4 millions d'UM. Spécialisée dans l'hôtellerie, la restauration et la distribution, la SOMASERT organise depuis décembre 1996 des campagnes touristiques : vols charters sur Atar, et circuits guidés dans l'Adrar, en 4x4 ou à dos de chameau.

- La volonté étatique de promouvoir le secteur du tourisme : l'Etat a solennellement proclamé sa volonté de développer le tourisme à travers une Déclaration de Politique Générale du Tourisme en 1994. Celle-ci a été concrétisée en 1996 par l'adoption de la Loi 96.023 du 7/7/1996 organisant l'activité touristique en Mauritanie.

➤ Ainsi, depuis 1996, les chiffres des touristes débarquant dans le pays s'accroissent. Si l'on ne peut quantifier le nombre exact d'arrivées, la Mauritanie ne disposant pas de statistiques complètes incluant Nouakchott, on estime aujourd'hui entre 6.000<sup>2</sup> et 8.000<sup>3</sup> le nombre de voyageurs ayant débarqué à l'aéroport d'Atar pour la saison 2000/2001. De même, à partir de 1996, les investissements touristiques et les emplois qu'ils ont générés ont atteint un niveau qui dépasse largement le cumul de tous les investissements antérieurs : (2,24 milliards d'UM et 529 emplois).

#### **EVOLUTION DU NOMBRE DE PAX SUR L'AÉROPORT D'ATAR DEPUIS LA SAISON 1997/1998**

Saison	Nombre de vols	Nombre de pax
1997/1998	12	1.500
1998/1999	31	3.500
1999/2000	47	6.000
2000/2001	47	7.000
2001/2002 (prévisions)	75	10.000

Source: M. DOUA – DG de la Somasert - juin 2001

<sup>2</sup> Chiffre Ambassade de France en Mauritanie

<sup>3</sup> Chiffre TO le Point-Afrique

## 1.2. L'évolution des scores des principaux TO français sur la Mauritanie

### EVOLUTION DU NOMBRE DE PAX PAR SAISON ET PAR TO ENTRE 1997/1998 ET 2000/2001

Voyagistes	1997/1998	1998/1999	2000/2001
Point Afrique	1.720	3.120	4.692
Nomade	-	-	800
Terres d'aventure	-	450	650
La Balaguère	-	-	550
Nouvelles Frontières	-	-	280
Comptoir des déserts	250	298	250 à 300
Allibert	220	500	-
Club aventure	50	258	200
Explorator	70	80	120
Club med découverte	-	-	100
Atalante	-	-	70 à 80
Tamera	-	-	40
Itinérances	-	-	Moins de 50

Sources: Revue l'Echo Touristique – Enquêtes auprès des principaux TO. Détente – juin 2001

➤ Depuis 1996, l'ouverture du pays au tourisme international est confirmée par les entretiens menés auprès des principaux voyagistes et l'évolution du nombre de pax.

## 1.3. La clientèle

La clientèle de la Mauritanie est à plus de 90% française avec tous les risques d'une monoculture que cela implique. Ce phénomène s'explique par :

- La présence de la langue française en Mauritanie,
- Des liaisons aériennes charters directes entre la France et la Mauritanie.

La clientèle du désert mauritanien se compose d'après les principaux TO :

- De catégories socio-professionnelles aisées (**cadres supérieurs, professions libérales, enseignants**)
- De personnes essentiellement âgées de **35 à 55 ans** mais également de retraités, de familles et donc d'enfants.

- Plutôt de **femmes**

➤ Le profil type d'un touriste en Mauritanie est une femme aux alentours de la quarantaine, cadre supérieur. La Mauritanie attire une clientèle plutôt haut de gamme, qui a gardé un esprit «baroudeur» mais dont le porte-monnaie reste bien rempli.

Le touriste vient en Mauritanie parce qu'il est attiré par :

- Le Sahara et le désert
- Le contact avec les nomades du désert

Le touriste ayant déjà effectué un voyage en Mauritanie est peu fidèle à la destination. Bien qu'il soit globalement satisfait de son séjour, le visiteur du désert mauritanien aura tendance à s'orienter vers un autre désert pour un prochain séjour. La Mauritanie fait d'ailleurs souvent office de **premier désert** et concerne donc des néophytes.

➤ Ainsi, quand on choisit la Mauritanie en tant que destination, on vient avant tout dans le **désert du Sahara** et non spécifiquement en Mauritanie.

#### **1.4. L'offre touristique en Mauritanie : une offre limitée**

##### 1.4.1. UNE MAJORITÉ DE CIRCUITS DANS LE DÉSERT

L'essentiel de l'offre repose sur **des circuits dans le désert** dont la majeure partie se concentre **dans le Nord du pays, dans la région de l'Adrar (près de 70% des circuits font une étape à Chinguetti)**. Les séjours se réalisent en petit groupe (de 4 à 15 personnes) avec un encadrement soit de professionnels ou de guides locaux francophones. Les déplacements lors des circuits peuvent être motorisés, à dominante pédestres ou bien encore à dos de chameaux. Enfin, le climat mauritanien réduit la saison touristique de novembre à avril. Le reste de l'année est trop chaud pour des circuits dans le désert.

##### **A. Les circuits proposés aux touristes : essentiellement des trekkings**

- **47%** de trekkings ou de marche dans le désert
- **31%** de randonnées chamelières ou de Méharées
- **22%** de circuits en 4x4

##### **B. Des séjours de 8 jours à 15 jours**

- **57%** de l'offre concerne des séjours de 8 jours

- **43%** des séjours de 12 à 22 jours (la majeure partie de 15 jours)

Les TO précisent que les séjours les plus porteurs sont ceux de 8 jours. En effet, la Mauritanie grâce à des liaisons aériennes directes offre la possibilité de découvrir le désert en une semaine depuis la France sans perdre trop de temps dans les vols.

### **C. Des circuits « aventures et découvertes » aux conditions rudimentaires**

Les circuits dans le désert sont par nature des séjours aux conditions de séjours parfois rudimentaires : nuits à la belle étoile, bivouacs, marche, repas frugaux,...

Les prestations des circuits sont à la mesure de l'âpreté du désert et du contexte, très pauvre du pays. ces conditions difficiles sont bien acceptées par l'amateur de désert. De plus, l'isolement et la solitude sont véritablement des attentes des visiteurs des déserts, ce qui nécessite des nuits en campement, loin des infrastructures et souvent du confort.

➤ Le séjour type en Mauritanie est donc un circuit dans le désert de 8 jours. Il s'agit d'une boucle en randonnée pédestre ou chamelière à partir d'Atar. Dans la plupart des cas, la ville de Chinguetti est programmée dans le circuit. Les nuits sont passées à la belle étoile ou sous tente.

**LES CIRCUITS « DÉSERT » DES PRINCIPAUX TO FRANÇAIS PROGRAMMANT LA MAURITANIE**

VOYAGISTES	Nom du circuit	Durée (jours)	Type de circuit	Groupe nbre de pers	Transport et déplacement	Sites et lieux de visites ou de passage	Vol	Prix*
<b>1- Point Afrique</b> Attention les vols ne sont pas compris pour les prix du Point-Afrique	L'Amsaga et l'Adrar	8	4x4 et Méharée	?	Chameaux (2jours) 4 4 (5 jours)	Atar, monolithe de Ben Amira, cordons dunaires de d'Azefal, d'Akchar, l'Amsaga, plaine de Yaghref, Malichligdane, Guelta de Graret Lefras, dunes d'Azoueïga, passe de Tifoujar, oued el Abiod, Tergit, Hamdoun, oued Seguelil, oued Aguiltn Agueni, Atar	charters (Paris-Atar)	515€(3380F) Attention : vol non inclus
	Oasis de l'Adrar	8	trek	?	marche (6heures/jours)	Atar, Foug Chour, Azougui, oued Aguilil, oued seguelil, Hamdoun, Tergit, passe N'Tourvine, Mhaireth, cal de Sraiz, Atar	charters (Paris-Atar)	317€(2080F)
	Découverte en 4 4 de l'Adrar Mauritanien	8	raid	?	véhicules tout terrain	Atar, oasis de jraïf, sbkrha Chemcham, erg Makteri, Tazazmount, El Beyyed, Guelb et Richat, Ouadane, Tanouchert, Tkemkent, Chingu etti, Fort Saganne, passe d'Amogjar, Azougui, oueds Aguilil et Seguelil, Atar	charters (Paris-Atar)	590€(3480F)
	La Tanouchertoise de Ouadane à Chinguetti	8	randonnée ou Méharée	?	chameaux, marche (4à5 h/j)	Atar, , Ouadane, reg Es Sder, Tanouchert, passe d'herrou, oued Chinguetti, Atar	charters (Paris-Atar)	347€(2280F) 408€(2680F)
	Zarga, de Chinguettii la sainte à la palmeraie de Tergit	8	trekking	?	marche (5 à 6h/j)	Atar, Chinguetti, oasis de Lagueila, plateau de Lemmoïsine, oasis de Mhaireth, passe N'tourvine, Atar		332€(2180F)
	Grande Méharée dans la vallée Blanche	15	Méharée	?	chameaux, marche	Atar, Chinguetti, Zarga, guelb Aoueloul, guelta d'El Berbera, oued Timinit, Timagazine, Jouali, palmeraie d'Aoujeft, Toungade, oued el Abiod, Tergit, Atar	charters (Paris-Atar)	698€(4580F)

VOYAGISTES	Nom du circuit	Durée (jours)	Type de circuit	Groupe nbre de pers	Transport et déplacement	Sites et lieux de visites ou de passage	Vol	Prix*
	Adrar, Tagant et océan	15	4x4	?	véhicules tout terrain	Atar, Azougui, passe d'Amogjar, Fort Saganne, Ouadane, oasis de Tnouchert, Chinguetti, Zarga, dakhlet, Kelchi, et Khat, guelta de Taoujalet, oued Rachid, Tidjikja, N'beika, Matmatah, Moudjéria, Aleg, Boutilimit, Nouakchott, Tioulit Benichaab et akjoujt, Tergit, Atar	charters (Paris-Atar)	820€(5380F)
<b>2- Nomade</b>	Dunes de Chinguetti	8	voyage famille randonnée ch.	6	pédestre	Atar, Erg Ouarane, Zerga, Chinguetti, Atar	Paris-Atar ou Marseille-Atar	983€(6450 F)
	Merveilles de l'Adrar et Tagant	15	découverte	4 à 15	voyage en 4x4 avec quelques marches	Atar, Oasis de Chinguetti, Erg Ouarane, oued de Timinit, villages de Ouagchodda, oued Hnouk, oued N'beika, oasis Loudia, Tagant par la faille de Rachid, Nouakchott, Akjouj, oasis de Gleitat, Terjit, Atar	Régulier (Paris-Atar)	de 1380€(9100F) à 1646€(10800F)
	Vers la lointaine Oualata	15	découverte	4 à 15	voyage en 4x4 avec quelques marches	Atar, Tagant par Ksar el Barkat, Tidjikja, Tichitt, Oualata, Atar	Régulier (Paris-Atar)	de 1600€(10500F) à 1753€(11500F)
	Petit panorama	8	découverte	4 à 15	voyage en 4x4 avec quelques marches	Atar, dunes El Beyed; cratère du Richât, Oasis du Ouadane, Chinguetti, Erg Ouarane, Montagne de Zega, oued de Timinit, Erg de Amatlich, oasis d'El Mehda et de Gleitat, oued El Abiob, Terjit	charters (Paris-Atar) ou (Marseille-Atar)	de 899€ (5900F) à 1082€(7100F)

VOYAGISTES	Nom du circuit	Durée (jours)	Type de circuit	Groupe nbre de pers	Transport et déplacement	Sites et lieux de visites ou de passage	Vol	Prix*
	Grande traversée de l'Adrar	15	trek	4 à 15		Atar, Chinguetti, Erg Ouarane, palmeraie de Mghalich, Montagne de D'Es Zerga, Timaghazine, Oued Timinit, Ouagchoddan, El Abiod, Oujeft, Toumgad, Terjit, Atar	charters (Paris-Atar)	de 1173€(7700F) à 1509€(9900F)
	L'Adrar Secret	15	trek	4 à 15		Dunes d'Amatlich, Taffoujert		de 1295€(8500F) à 1509€(9900F)
	Histoire des Dunes	8	trek	4 à 15		Atar, Ouadane, Erg Ouarane, Tanouchert, Chinguetti, Atar		de 792€(5200F) à 990€(6500F)
	Dunes, Canyons et oasis d'Amatlich	8		4 à 15		Atar, Canyon D'Iri Fecht, dunes d'Amatlich, Erg, oasis d'El Meddha et de Gleïtat, oued El Abiod, Terjit, Chinguetti, Atar	charters (Paris-Atar) ou (Marseille-Atar)	de 792€(5200F) à 990€(6500F)
<b>3- Terres d'aventure</b>	Chinguetti et les oasis de l'Adrar	8	splendeur nature rencontres	9 à 15	Véhicules tout-terrain (transferts) et marche (6 jours)	Atar, Chinguetti, Oued Timaghazine, Palmeraie D'El berbera, oued Timinit, Maadene, Châtou es Serir, Atar	charters (Paris-Atar)	de 1123€(7365F) à 1360€(8915F)
	Chinguetti et les dunes de l'Erg Ouarane	8	splendeur nature	9 à 14	Véhicules tout-terrain (transferts) et marche (6 jours)	Atar, Chinguetti, Oasis de Lagueila, Tinouarderit, cordon de Zerga, guelb Er Raoui, Atar	charters (Paris-Atar)	de 1108€(7265F) à 1344€(8815F)
	Randonnée beïdane	15	nature rencontres	9 à 14	marche (12jours) véhicule transfert	Atar, Erg Taffoujert, Bou Aboun, Foum Tiguent, oued et gorge de Hnouk, palmeraies de Maadene, dunes Amatlich, Atar	charters (Paris-Atar)	de 1436€(9415F) à 1642€(10765F)
	Ouadane, Chinguetti, Atar	13	nature rencontres	9 à 14	marche (12jours) véhicule transfert	Atar, Ouadane, Tanouchert, Mar'mat, Herrou, dunes Mghalig, Touchat, El Touijeret, Chinguetti, Lemoizine, plateau Adrar, Atar	charters (Paris-Atar)	de 1436€(9415F) à 1596€(10465F)

VOYAGISTES	Nom du circuit	Durée (jours)	Type de circuit	Groupe nbre de pers	Transport et déplacement	Sites et lieux de visites ou de passage	Vol	Prix*
<b>4- La Balaguère</b>	Ouadane-Chinguetti-Tergit	8	trek	de 4 à 14	marche transfert en 4x4	Atar, Ouadane, passe d'Amoggiar, Fort Saganne, oasis de Ouadane, oued Emouj, oasis de Tanouchart, Erg Eherour, Alaouatit, dunes de d'El Reouya, plateau de Mezrougat, Chinguetti, Atar	charters (Marseille-Atar)	?
	Ouadane-Chinguetti-Tergit	15	trek et randonnée chamelière	de 4 à 14	marche, chameaux	Atar, Ouadane, passe d'Amoggiar, Fort Saganne, oasis de Ouadane, oued Emouj, oasis de Tanouchart, Erg Eherour, Alaouatit, dunes de d'El Reouya, plateau de Mezrougat, Chinguetti, El Maghalig, oasis de Gueïla, montagnes de l'Adrar, Zarga, Tergit, Atar	charters (Marseille-Atar)	?
	Canyons et oasis de l'adrar	8	trek	de 4 à 14	marche, chameaux	Atar, Fom Chouer, Azougui, oued Taghademt, Aouinet, Hamdoun, Mraifig, plateau de l'Adrar, vallée de Soueiguya, Tegit, oasis de Mhaireth, oued ib-n-Sbeil, col de Sraiz, Atar	charters (Marseille-Atar)	?
	L'Erg Makteir sanctuaire du sahara	8		de 4 à 14	marche, chameaux	Atar, Aderg, dunes de Makteir., El Kneibis, El beyed, El Rhalaouyad, El Guelb er Richat, Aguëdir, Ouadane, Chinguetti, Atar	charters (Marseille-Atar)	?
	L'Erg Makteir sanctuaire du sahara	15		de 4 à 14	marche, chameaux	Atar, Aderg, dunes de Makteir., El Kneibis, El beyed, Fort Ziri, El Rhalaouyad, Guelb et Richat, Ouadane, Aguëdir, Ouadane, Chinguetti, Atar	charters (Marseille-Atar)	?
<b>5- Nouvelles Frontières</b>	Chinguetti et les oasis de l'Adrar	9	aventure	4 à 20	4x4	Nouakchott, Akjoujt, dunes de l'Amatlich, Oasis de l'El Gleïtat, El Meddhah, Passe de Tifoujar, Toungad, Terjit, passe de Tourfine, passe d'Ould Ebnou, Chinguetti, passe d'Amogjar, Atar, Azougui, El Mhaïjrat, Nouakchott	Paris-Nouakchott	1062€(6970F)

VOYAGISTES	Nom du circuit	Durée (jours)	Type de circuit	Groupe nbre de pers	Transport et déplacement	Sites et lieux de visites ou de passage	Vol	Prix*
	Randonnée chamelière, ergs, canyons et oasis de Chinguetti	9	aventure	4 à 20	chameau 4x4	Nouakchott, Atar, dunes de l'Amatlich, palmeraie d'El Meddah, El Gleïtat, passe de tifoujar, Oued el Abiob, oasis de Terjit, passe de Tourfine, Chinguetti, Atar, Nouakchott	Paris-Nouakchott	1062€(6970F)
<b>6- Comptoir des déserts</b>	La vallée blanche	9	randonnée	de 6 à 12	3 à 4h de marche/j assistance véhicule	Atar, Gleïtat, oued El Abiod, passe de Tifoujar, Terjit, Nouakchott	Paris-Nouakchott Air Afrique	1265€(8300F)
	La vie des Maures	12	Méharée	8 à 12	chameaux	Nouakchott, Atar, Akjoujt, passe de Nouatil, Ouadane, Rag Sidir, Oasis de Toucherte, Ghalaouia, Tachouali, Marvek, Chinguetti, Atar	Paris-Nouakchott Air Afrique	1554€(10200F)
	La piste oubliée	16	Méharée	6 à 12	5 à 7h de marche	Nouakchott, Moudjeria, Ksar el barka, oued el khat, oued Bouaboum, oued Tiguant et le Foum, dunes de l'Aouker, Nouakchott	Paris-Nouakchott Air Afrique	1814€(11900F)
<b>7- Allibert</b>	Les oasis de l'Adrar	8	trekking	15 max	marche portage chameaux	Atar, passe d'Amogja, Chinguetti, erg Ouarane, dunes El Maghlig, Zarga, oasis de Mhaïret, oasis de Terjit, Atar	charter Paris Atar	1059€(6950) à 1303€(8550F)
	La grande traversée Adrar-Tagant	22	trekking	15 max	marche portage chameaux	Atar, Chinguetti, Rachid, Nbeïka, Nouakchott, Terjit, Atar	charter Paris Atar	2050€(13450F) à 2126€(13950F)
	Le kaléidoscope Saharien	15	trekking et peinture	15 max	marche portage chameaux	Atar, Erg Mâlichogdâne, Terjit, Chinguetti, Atar	charter Paris Atar	de 1303€(8550F) à 1806€(11850F)
	Adrar, Tagant et océan	15	Balade et découverte	15 max	marche et véhicule assistant	Atar, Chinguetti, Erg Ouarane, Zarga, Rachid, Le Tagant, Maghta Lahdjar, Nouakchott, Côte atlantique, Bennichchâb, Akjoujt, Oued	charter Paris Atar	de 1821€(11950F) à 2057€(13500F)

VOYAGISTES	Nom du circuit	Durée (jours)	Type de circuit	Groupe nbre de pers	Transport et déplacement	Sites et lieux de visites ou de passage	Vol	Prix*
	Entre Dunes et Rochers	8	Balade/peinture découverte	15 max	marche et véhicule assistant	el Abiob, Terjit, Atar Atar, Azougui, Erg Amatlich, Gârel el Afras, El Méddah, El Gleïtat, passe de Tifoujar, Toungad, terjit, col de Tourvine, Zarga, Erg Ouarane, Chinguetti, Atar	charter Paris Atar	de 1059€(6950F) à 1105€(7250F)
<b>8- Club aventure</b>	Grand tour de Mauritanie	16	découverte	6 à 10	4x4, balades à pied	Nouakchott, Aleg, Néma, Oualata, Dunes de l'Aoukan, Akhreïjit, Tichitt, Tidjikka, Rachid, Chinguetti, Ouadane, passe Amogjar, Atar, villages Imraguen, Nouakchott	régulier (Paris - Nouakchott)	de 2220€(13900F) à 2249€(14750F)
	De l'atlantique aux oasis de l'Adrar	8	découverte	6 à 10		Atar, palmeraie d'Azougui, dunes de l'Akchar, Imraguens, Nouakchott, Tergit, passe de Tourfine, Chinguetti, Ouadane, Tanoucherte, Fort Sagane, Atar	charter (Paris-Atar)	de 1309€(8590F) à 1410 €(9250F)
	Du massif de l'Adrar aux dunes aux dunes de Chinguetti	8	trek	6 à 10	pédestre	Atar, Zerga, cratère de Gleïb Aoueloul, Erg d'Ouarane (5 jours), Chinguetti, Atar	charter (Paris-Atar)	de 1141€(7490F) à 1218€(7990F)
	Méharée de l'Adrar au Tagant	16	Méharée	6 à 10	pédestre et chameau	Nouakchott, Atar, passe de Ebnou; Tayaret Herrour, 11 jours dans le désert, Nouakchott	régulier (Paris - Nouakchott)	de 1913€(12550F) à 1997€(13100F)
	Randonnée dans le Tagant	9	trek	6 à 10	4x4, pédestre	Nouakchott, Aleg, Moudjeria, Aghaoujeft, vallée de Tamourt, Guelta de Matmata Nouakchott	régulier (Paris - Nouakchott)	de 1288€(8450F) à 1356€(8900F)
<b>9- Explorator</b>	Promenades Sahariennes	9	randonnée	6 à 10	marche avec portage par chameaux et transfert en 4 4	Nouakchott, Inchiri, Akjoujt, dunes d'Amatlich, Palemeraie d'Azoueïga, oued El Hammam, Elmeddah, El Gleïtat, Ibi Akhdar, Erg Malichigane, Nouakchott	Paris Nouakchott	de 1349€(8850F) à 1669€( 10950F)

VOYAGISTES	Nom du circuit	Durée (jours)	Type de circuit	Groupe nbre de pers	Transport et déplacement	Sites et lieux de visites ou de passage	Vol	Prix*
	Oasis de l'Adrar	12	expédition en 4x4	6 à 12	Véhicules tout-terrain Toyota	Nouakchott, Inchiri, Akjoujt, Graret El Fras, Azouega, Gleitat, Tifoujar, Oued el Abiod, Toungad, Maïhat, Erg Ouaran, Chinguetti, Oued Chinguetti, Massif de l'Ouarane, Tanouchert, Oudane, Passe d'Amogjar, Terjit, Mâlichigdane, Benechab, Tioulît, Nouakchott	Paris Nouakchott	de 1859€(12200F) à 1974€(12950F)
<b>9- Club Med découverte</b>	La Magie de la Mauritanie	9	expédition 4x4	max de 20	véhicule tout terrain	Nouakchott, Akjoujt, Mâlichigdâne, Oued Seguelil, Azougui, Atar, Oudane, Chinguetti, Tergit, Nouakchott, Keur Macène, St Louis	Paris-Nouakchott Dakar-Paris vols réguliers	1295€(8494F)
<b>10- Atalante</b>	Traversée Tagant-Adrar	16	randonnée chamelière	4 à 12	transferts en 4x4, marche 4x4	Nouakchott, Guelb Cheffar, Tagant, El Khatt, Taloghza, Tamga, Hassi en Nemra, Adrar, Nterguent, Nouakchott	régulier (Paris-Nt)	de 1815€(11900F) à 2220€(13900F)
	Vie nomade	8	randonnée chamelière	4 à 12	transferts en 4x4 marche	Atar, Erg Malichgedane, Fecht, El Gleitat, El Meddhah, Erg Amatlich-Lekheiza, Palemeraie d'Azouega, Amatlich, Atar	charter parfois régulier (Paris-atar)	de 1135€(7450F) à 1272€(8350F)
	Le Petit Prince	8 à 9	randonnée chamelière	4 à 12	transferts en 4x4, marche randonnée chamelière,	Nouakchott ou Atar, Erg Malichgedane, Fecht, Ibi El Abiod, oasis El Gleitat, Erg Amatlich, Azouega, Atar ou Nouakchott	charters (Paris-Atar) ou réguliers (Paris-Nt)	de 1242€(8150F)
	Trekking dans le Tagant	12	trek		transferts en 4x4, marche randonnée chamelière	Nouakchott, N'beika, Lemguetaa, Zerret El Aïche, Ksar El Barka El Khneig, Aguenine Naame, Gabbou, N'Teintanne, El Fejah, N'beika, Nouakchott	charter (Paris-Atar) (Paris-Nt)	de 1312€(8650F) à 1760€(11550F)
<b>11- Tamera</b>	La Boucle de Chinguetti  De l'Erg de Chinguetti	15	randonnée chamelière	4 à 14	marche avec portage par chameaux	Atar, Chinguetti, Passe d'Amogjar, Fort Saganne, Zarga, ouadane, oasis de Timouchat, , N'Touchat, Chinguetti, Passe de Nouatil, Atar	charters (Marseille-Atar)	1509€(9900F)

VOYAGISTES	Nom du circuit	Durée (jours)	Type de circuit	Groupe nombre de pers	Transport et déplacement	Sites et lieux de visites ou de passage	Vol	Prix*
	aux plateaux de l'Atat	8	randonnée chamelière	4 à 12	marche avec portage par chameaux	Atar; Chinguetti, Zerga, Mhayret, Terjit, Atar	charters (Marseille-Atar)	899€(5900F)
<b>12- Jet tours</b>	Sur les traces des nomades	8	"regard"	mini de 13	bus climatisé (Sgl) véhicule tt-terrain	Dakar, St Louis, Diama, Keur Macène, Nouakchott, Akjoujt, Aïn-Taya Azougui, Atar, Chinguetti, Tergitt, Akjoujt, Nouakchott, Keur Macène, diama, Saint-Louis, Retba, Dakar	Paris-Dakar	de 1019€(6690F) à 1243€(8160F)

## 1.4.2. LES AUTRES OFFRES DE SÉJOURS EN MAURITANIE

### A. Les séjours « côtiers »

La Mauritanie n'est pas une destination balnéaire. Le pays n'offre guère de conditions propices au développement de cette activité : mer inhospitalière, manque d'infrastructures, culture locale en inadéquation avec les pratiques balnéaires des occidentaux sont autant de facteurs limitant le développement d'une activité sur la côte.

### B. Les produits thématiques

#### ▪ Le Banc d'Arguin

Le Parc National du Banc d'Arguin entre Nouadhibou et Nouakchott possède un écosystème riche. Interface entre l'océan et la terre, il est réputé pour sa diversité



ornithologique. Des formes d'écotourisme y sont donc développées. Le Point-Afrique et Atalante proposent, un séjour « découverte » dans le Parc, ayant pour objet l'observation des oiseaux.

Toutefois, la fragilité du milieu naturel exige un sévère contrôle de l'activité touristique dans le Parc. Le développement du tourisme dans ce

secteur est donc fortement limité par les exigences environnementales qui concourent à limiter l'accès du Parc aux visiteurs.

#### ▪ Les séjours « pêche sportive »

La Mauritanie est réputée pour l'extrême diversité de son milieu halieutique. Cette richesse, le pays le doit au phénomène d'« upwelling ». Ce courant crée des conditions favorables au développement du zooplancton à l'origine de la chaîne alimentaire. Le Banc d'Arguin, au Nord du pays et près de Nouadhibou, est touché par ce phénomène entre décembre et avril.

Ainsi, le seul centre de pêche de Mauritanie, « **la Baie de l'Etoile** » se localise à proximité de Nouadhibou (à 13 km), dans la presqu'île du cap Blanc. Il est ouvert à l'année et permet de pêcher diverses espèces de poissons (ombrines, courbines, maquereaux, thons, bonites, palomètes, raies, bars, requins,...) suivant les mois. Il est possible d'y pratiquer cinq types de pêche dont la pêche en surf-casting, la pêche à la mouche, la pêche à soutenir ou à la palangrotte, la pêche au lancer léger et à la traîne.

Localisé dans une région très poissonneuse, le centre pâtit néanmoins de son éloignement par rapport aux sites d'intérêts du pays. Ainsi, la structure accueille exclusivement des passionnés de la pêche en nombre particulièrement réduit (24 personnes). Les « accompagnatrices » hésitent à venir passer une semaine au centre et c'est souvent seul que le client vient s'adonner aux plaisirs de la pêche<sup>4</sup>.

Safari World Image propose le séjour de 8 jours avec 5 jours de pêche à partir de 8.890F (ou 1355€). Le prix de ce séjour comprend le vol, l'accueil et l'assistance à l'arrivée et au départ, les transferts, l'hébergement, la pension complète, les frais de visa.

- Les séjours « chasse »

Il existe des séjours « chasse » dans le sud sahélien au campement de **Keur Macène**. A 170 km au Sud-Ouest de Nouakchott. Le campement possède une zone de chasse de 120.000 hectares où l'on peut chasser de gros phacochères et de très nombreuses espèces d'oiseaux : canards siffleurs et armés, sarcelles, oies, bécassines...

Ancien campement d'Air Afrique, Keur Macène est aujourd'hui géré par le réceptif MKT qui a réhabilité le camp récemment (il reste la piscine à rénover).

- Le « train du désert »

La Somasert<sup>5</sup>, filiale de la SNIM pour le secteur du tourisme et la distribution alimentaire (produit pour les travailleurs) a lancé en 1999 le premier « train du désert »



destiné aux touristes voulant découvrir le nord de la Mauritanie en empruntant les 700 km de la voie ferrée.

L'embarquement pour le « train du désert » spécialement réaménagé et redécoré à la mauritanienne à l'extérieur comme à l'intérieur (nattes, coussins de cuir, tapis de

prière,...) se fait en gare de Choum. Deux destinations sont au choix à partir de ce site : Zouérate ou Nouadhibou :

---

<sup>4</sup> d'après un entretien téléphonique avec Guy Jusserand, vice président d'Orchape voyage

<sup>5</sup> Créé en 1987. 84 salariés. CA : 753,4 millions d'UM. Spécialisée dans l'hôtellerie, la restauration et la distribution, la SOMASERT organise depuis décembre 1996 des campagnes touristiques : vols charters sur Atar, et circuits guidés dans l'Adrar, en 4x4 ou à dos de chameau.

- **Vers Zouérate** : visite de l'exploitation minière, pique-nique dans la Kédia d'Idjill. Autres points forts : le monolithe de Ben Amira, le musée de sculpture en plein air, le passage des convois minéraliers longs de 2 km, aperçu de la vie autour de la voie ferrée. Avant le retour sur Atar, étape à Chinguetti.
- **Vers Nouadhibou** : cet itinéraire permet lui aussi la découverte de la fascinante voie ferrée et l'excursion au monolithe de Ben Amira. A Nouadhibou, découverte de la ville, possibilité de pêche en barque dans des eaux qui comptent parmi les plus poissonneuses du monde. Là encore, une étape à Chinguetti est prévue avant le retour à Atar.

Le train du désert met à disposition des touristes un autorail à deux étages avec vue panoramique et air conditionné. D'une capacité d'accueil de 120 personnes environ, le train dispose également d'un wagon-voyageurs équipé de couchettes destiné au voyage de longue durée. En outre, il est possible de mettre son véhicule sur le train.

LES SÉJOURS « TRAIN DU DÉSERT »								
VOYAGISTES	Nom de séjour	Durée (jours)	Type de séjour	Groupe nbre de pers	Sites et circuit	Transport et déplacement	Vol	Prix
Secrets d'Afrique	Le train du désert pour Zouérate	8	Train	15 à 25	Atar, Zqougui, Choum, Zouérate, monolithes de Ben amira, d'Aïcha, Choum, passes de Laouinat, de Te'n'Zak, de Nouatil, Chinguetti, Atar	Train, 4.4 Chameau	Charters (Marseille-Atar)	de 980 € (6440 F) à 1042 € (6840F)
Point-Afrique <i>vol non compris</i>	Le train du désert	8	Train	?	?	Train	?	561 € (3680F)
Somasert	Le train du désert				de Choum vers Zouérate ou Nouadhibou		?	?

### C. Les séjours sédentaires

EXEMPLES DE SÉJOURS PROPOSÉS EN MAURITANIE						
VOYAGISTES	Nom de séjour	Durée (jours)	hébergement	Vol	Prix	
Somasert	Chinguetti	8	demi-pension auberge	Paris-Atar de 180€(1180F) à 240€(1580F)	de 167€(1100F) à 243€(1600F)	
	Ouadane	8	demi-pension auberge	Paris-Atar de 180€(1180F) à 240€(1580F)	de 167€(1100F) à 243€(1600F)	
	Azougui	8	demi-pension auberge	Paris-Atar de 180€(1180F) à 240€(1580F)	de 167€(1100F) à 243€(1600F)	
Point-Afrique <i>vol non compris</i>	Chinguetti (tourisme dvpt)	8	demi-pension auberge	Paris-Atar de 180€(1180F) à 240€(1580F)	213€(1400F)	
	Ouadane	8	demi-pension auberge	Paris-Atar de 180€(1180F) à 240€(1580F)	167€(1100F)	
	Azougui	8	demi-pension auberge	Paris-Atar de 180€(1180F) à 240€(1580F)	243€(1600F)	
La Balaguère	Aoadane		demi-pension auberge	Paris-Atar de 180€(1180F) à 240€(1580F)		

Le principal voyageur proposant des séjours de type sédentaire en Mauritanie est le Point-Afrique, leader sur la destination. Le réceptif, Somasert qui travaille en relation avec le Point-Afrique propose les mêmes villes de séjours.

Ces sites sont des points touristiques importants du désert mauritanien, à savoir:

- Chinguetti
- Ouadane
- Azougui

Le pays manque cruellement d'infrastructures de qualité. Le confort des auberges est très faible et l'hygiène aléatoire ce qui limite les séjours à de maigres scores.

De surcroît, en l'absence d'animations et d'activités in situ et dans la plupart des lieux d'hébergement, l'intérêt est bien faible de rester plusieurs jours au même endroit. Seuls de véritables passionnés du désert, adeptes de la contemplation et de la méditation sont susceptibles de choisir un séjour sédentaire dans ces conditions.

#### **D. Le tourisme d'affaires**

C'est lui qui, aujourd'hui, représente la principale entrée de devises et le plus grand nombre d'emplois. On évalue le nombre de voyageurs voyageant pour affaires, d'expatriés, de fonctionnaires internationaux à environ 20.000 par an.

Les compagnies aériennes desservant la Mauritanie ne sont pas nombreuses.

Air France représente 5.000 pax sur le seul parcours Paris, sur les 24.000 pax recensés par la SAM (Société des Aéroports de Mauritanie). Air France va passer à 4 vols prochainement du fait, entre autres, des problèmes d'Air Afrique.

Les hôtels sont tous privatisés.

Ils sont au nombre de 21 pour 1.120 lits, essentiellement concentrés à :

- Nouakchott – 300 chambres pour 108.000 nuitées par an
  - Catégorie luxe : Monotel, Halima, Marhaba et El Ajmedi
  - Catégorie Haut standing : Sabbah, El Aman
  - Catégorie Moyen standing : Chinghetti, Park Hotel, Oasis

Actuellement un Novotel est en construction et devrait ouvrir en mars 2002 et la SNIM souhaiterait construire un hôtel près du palais des Congrès. D'autres projets sont à l'étude (cf. le complexe touristique LEMHAR).

- Nouadhibou Maghreb, Oasian, Sabbah, Foyer des Marins

### **1.5 Les sites culturels et naturels ; l'artisanat**

- (i) Il existe apparemment de nombreuses initiatives mais peu de concrétisation. Le « programme de sauvegarde et de valorisation du patrimoine culturel de la Mauritanie » est doté de 1,4 milliards d'ouguiyas sur 3 ans. La fondation des villes anciennes, établissement public à caractère administratif rattaché au 1<sup>er</sup> Ministre fondée en 1993 est maître d'ouvrage du programme global (éducation, agriculture, santé, culture, ...). Or, selon les déclarations de cet organisme de nombreux plans d'actions ont été rédigés mais aucune action ne s'est mise en place.

Les bailleurs de fonds sont :

- La Banque Mondiale sur « le programme de sauvegarde et de valorisation du patrimoine culturel de Mauritanie, »
- La Banque Islamique de Développement avec deux projets de développement intégrés à Chinghetti et Tichit,
- La Coopération Espagnole à Oualata et Tichit,
- L'UNESCO (les 4 villes anciennes classées au patrimoine mondial par l'UNESCO en 1996).
- La FNAC, Rhône-Poulenc ... pour les bibliothèques du désert.

Ce vaste projet semble tout bloquer. La coopération allemande et la coopération française par exemple renverraient les dossiers à ce projet et refuseraient toute autre participation.

**Nous insistons sur ce point essentiel de protection / valorisation du patrimoine dont une partie est privée (bibliothèque) et risque de disparaître du pays.**

(ii) Pareillement les sites naturels sont mal protégés et valorisés :

- Le Parc du Diawling relève du Ministère du Développement rural. Il n'est pas géré optimalement (braconnage, absence de clôture) alors qu'il est un des principaux actifs touristiques et que son développement devrait se faire en coordination avec le parc sénégalais du Djoudj tout proche.

- Le Parc du Banc d'Arguin dépend du Secrétariat Général du Gouvernement. La gestion de la ressource halieutique semble là aussi poser quelques problèmes.

(iii) L'artisanat :

C'est un des éléments essentiels du développement touristique. Un gros travail d'éducation est à faire pour assurer la pérennité des savoir faire et amener les artisans à faire évoluer leurs techniques, les styles ... vers une demande plus touristique si nécessaire.

### **1.6 Le cadre réglementaire**

La Direction du Tourisme a aujourd'hui peu de moyens. Le développement de ce secteur a été très faible jusqu'à il y a deux ou trois ans. Deux textes régissent l'activité : un de 1969 et un autre de 1973.

On relève entre autres les lacunes suivantes :

- Le classement des hôtels et restaurants suivant les normes internationales n'est pas fait ni l'agrément des agences de voyages,
- La formation des hommes n'est pas assurée (pas d'école hôtelière),
- La taxe de séjour a été approuvée par décret mais n'est pas récupérée par absence de moyens,
- Les principaux sites culturels bien que classés ne sont pas protégés, la délimitation des zones de pêche et de chasse n'est pas réalisée, les parcs relèvent d'administrations différentes et ne sont pas exploités à des fins touristiques,
- Les statistiques sont quasi inexistantes,
- L'arrêté d'application pour le contrôle de la profession des guides n'est pas pris,
- La promotion sur les marchés émetteurs est inexistante,
- Des mesures initiatives spécifiques au tourisme n'existent pas dans le cadre des investissements,
- L'allégement des formalités à l'entrée de la Mauritanie (visa, ...) et l'amélioration des conditions de déplacement,
- Les tarifs aériens avec l'Europe sont prohibitifs et une négociation doit impérativement être envisagée.

Une commission technique interministérielle sur le tourisme a rendu son rapport en avril 2001. Celui-ci devrait être adopté par le Conseil des Ministres.

## **1.7. Les "ground operators"**

Les réceptifs mauritaniens se sont développés ces cinq dernières années mais seuls deux sont de dimension significative : la SOMASERT, filiale de la SNIM et MKT, filiale du groupe MAOA.

On peut y ajouter ADRAR Voyages.

### **1.7.1 MKT**

C'est un réceptif intégré possédant hébergements, véhicules, guides, ...

#### **▪ Hébergements :**

- Le campement de chasse de Keur Macène qui appartenait à Air Afrique au cœur du parc de Diawling à 75 km de St Louis du Sénégal : 89 lits en 23 cases et suites. Une grande partie a été refaite. Des investissements demeurent à faire (piscine, aménagements paysagers, restaurant). 2.900 pax ont fréquenté ce camp en 2000 dont Accor Tour, Nouvelles Frontières, Club Med ... La chasse s'effectue sur une zone de 120.000 ha amodiée à MKT. On y chasse essentiellement le phacochère, et les oiseaux (oies, bécassines ...) d'octobre à avril.
- Le Centre de pêche sportive de la Baie de l'Etoile (capacité d'accueil de 24 personnes sur 8 bungalows) près de Nouadhibou où l'on peut pêcher toute l'année en surf-casting, à la mouche ...
- Un hôtel de 15 chambres à Atar et un autre de 60 chambres à Nouadhibou,
- Des campements fixes dans l'Adrar.

#### **▪ Parc de véhicules :**

- 50 4x4 équipés de GPS, téléphone satellite,
- des camions logistiques pour acheminer la nourriture, les kaïmans pour les campements mobiles, les groupes électrogènes ...
- Apparemment, le groupe a investi plus de 1,5 milliards d'ouguiyas en cinq ans et a créé 80 emplois sans parler des chauffeurs ni des hôtels. MKT a traité 1 700 pax, soit 4.240 nuitées, sur la saison 2000-2001 en étant parti de 54 en 98-99 avec quasi uniquement des clients français. Les groupes incentives sont sa cible principale pour l'avenir, avec une politique de qualité "contrairement à la SOMASERT qui fait du bas de gamme à 150 F / jour / pax".

#### **▪ Principaux clients :**

- Jet Tour, KUONI, Club Med, Accor Tour, Look Voyages.

▪ **Principaux problèmes évoqués :**

- La cherté du transport,
- La vente d'alcool,
- L'absence de formation des hommes (cf. les pisteurs de chasse qui ne parlent que français),
- L'infrastructure hospitalière inexistante,
- La mauvaise gestion de la ressource halieutique (le Centre de Pêche de Nouadhibou ne traite plus que 25 pêcheurs sportifs et 100 au maximum), la chasse sportive représente 100 clients à cause du braconnage dans le Diawling qui n'est pas clôturé contrairement au parc du Djoudj),
- La cherté du crédit compte tenu de la faiblesse de la ressource (taux de bancarisation 40%) et de la volatilité des dépôts (80% sont à vue),
- l'absence de réelle volonté de l'Etat : par exemple, le salon de l'aéroport d'Atar a été financé par MKT, la promotion à l'étranger est inexistante, « les policiers, gendarmes, douaniers sont un problème ».

#### 1.7.2 LA SOMASERT :

Elle est filiale de la SNIM depuis 1987, année où elle a été créée pour exploiter les deux centres d'accueil de Zouerat et Nouadhibou et faire de la distribution alimentaire. Elle possède par ailleurs l'hôtel Marhaba à Nouakchott exploité par Accor.

En 1995, à la demande du Gouvernement, elle a commencé à développer le tourisme avec la coopération Le Point Afrique de Maurice Freund qui a pris la responsabilité de l'aérien, domaine qu'il connaissait bien avec ses vols sur le Mali entre autres.

Aujourd'hui, la SOMASERT est le principal opérateur en tourisme et le seul exploitant du train du désert aménagé grâce aux Conseils du Point Afrique.

La SOMASERT s'est fixé une mission de développement local : éducation des petits opérateurs de l'ADRAR :

- Les auberges : il y a 5 ans, il n'y en avait qu'une à Chinghetti et une à Atar. Aujourd'hui, avec plus d'une vingtaine, on a malheureusement le meilleur et le pire.
- Les propriétaires de véhicules 4x4. Là aussi, beaucoup ont 1 ou 2 véhicules et la SOMASERT les fait travailler mais la sécurité n'est pas toujours au rendez-vous.
- Les chameliers à Ouadane, Terjît, Atar ...
- Le personnel d'accompagnement : un gros effort de fonctionnalité fait avec la coopération française et les TO. 30 ont été formés, 25 de plus en 2002.

La principale interrogation que nous avons tient aux convictions très fortes du partenaire Point Afrique. En effet, l'éthique de Point Afrique est celle d'un tourisme durable très

intégré à la culture locale (initiatives de coopérations artisanales ...). L'option de départ est que le tourisme saharien ne nécessite pas d'investissement.

La conséquence est que seuls les Français sont touchés aujourd'hui parce qu'ils sont moins exigeants au niveau de l'hygiène et du confort.

La clientèle allemande (dont la Direction du Tourisme dit qu'elle est sa priorité) ne peut en aucune manière se satisfaire des conditions rudimentaires de l'hébergement mis en place, de l'hygiène, de la nourriture. Une promotion en Allemagne est exclue s'il n'y a pas requalification du produit.

Pareillement, certains parlent de "tourisme haut de gamme à fortes retombées" alors que le prix journée est de l'ordre de 150 FFR actuellement dans les produits SOMASERT, ce qui est plus du niveau backpacker.

Toutefois, les retombées économiques demeurent élevées :

A Chinghetti, la SOMASERT évalue celles-ci à 14 M d'ouguiyas, à Ouadane à 9,5 M, 6 M à Terjît, 5 M à Atar, 58 M d'ouguiyas auraient été distribués à 18 agences pour les véhicules, 32 M aux 27 auberges ...

Le "discours unique" sur le désert est réducteur alors que l'on voit Al-Maha Resort à Dubaï avoir un succès très grand, Tozeur ou Nefta en Tunisie (séjour + excursions) se développer fortement ... le séjour libre à Chinghetti et Ouadane a intéressé par exemple 100 pax en 2000.

### **Les principales questions soulevées par la SOMASERT :**

- La diversification des produits. L'ADRAR est fragile. Comment développer le Tagant et le Hodh ? Le problème de l'accessibilité aérienne est essentiel (aéroport de Nema avec une piste de 2100 m à laquelle il manque 300 m pour recevoir les 15 vols qui avaient été prévus). Nema aurait la préférence de la SOMASERT à cause de la proximité du Mali permettant la sortie par Gao.
- A la question du développement d'un tourisme fluvial sur le fleuve Sénégal, la SOMASERT s'est montrée très intéressée de St Louis à Sélibaby.
- La formation des hommes et en particulier du personnel d'accompagnement et de contact. Une cuisine d'application serait nécessaire par exemple.
- La promotion du tourisme mauritanien suivi : de l'évolution des marchés, réflexion sur les produits ...

La préférence de la SOMASERT va à un Office dirigé par un directeur professionnel avec un budget sur la base d'un plan d'action discuté en commun par l'Administration et les professionnels. Le budget serait cofinancé par les deux partenaires.

## 2. Le marché « Désert »

### 2.1. Les pays concurrents de la Mauritanie

#### 2.1.1. UN POSITIONNEMENT DE DESTINATION SAHARIENNE

La concurrence: D'après les tour-operators interviewés, il s'agit essentiellement de pays de **l'Afrique saharienne**.

**L'Algérie, le Niger, la Libye, l'Egypte, le Mali, le Maroc ou la Tunisie** présentent de fortes similarités en termes d'offres touristiques avec la Mauritanie. Ces pays composent des alternatives proches à un voyage en Mauritanie et symbolisent tout comme ce pays, le Sahara. Qui plus est, les concurrents de la Mauritanie possèdent de meilleures prestations que la Mauritanie en matière d'infrastructures et d'hébergements notamment.

Par ailleurs, la Namibie, avec le « désert rouge », a également été citée comme une destination potentiellement concurrente.

En ce qui concerne le coût du séjour et par rapport à la concurrence, la Mauritanie, est une destination dans les prix du marché « désert ».

Seule la Tunisie se distingue avec des prix légèrement moins élevés que les autres déserts.

EXEMPLES DE DESTINATIONS CONCURRENTES DU DÉSERT MAURITANIEN									
PAYS	VOYAGISTES	Nom du circuit	Type de circuit	Durée (jours)	Groupe Nbre de pers	Hébergement	Transport et déplacement	Vol	Prix
NIGER	Allibert	La pince de Crabe d'Arakao	balade et découverte	9	max 15	camp privé à Agadès dans le désert: campement sur le sable, tentes	4x4	Paris-Agadès	de 1135€(7450F) à 1364€(8950F)
		Entre Air et Ténéré	trekking	15	max 15	camp privé à Agadès dans le désert: campement	marche portage: chameaux	Paris-Agadès	de 1593€(10450F) à 1669€(10950F)
	Club aventure	Massif de l'Air et bordure du Ténéré	découverte	16	6 à 15	hôtel, bivouac	4x4 pdestre	vol régulier : Paris-Niamey	2012€(13200F)
LIBYE	Club aventures	L'appel du désert	découverte	16	8 à 15	hôtel, bivouac	4x4, minibus balade à pieds	vol régulier : Paris-Tripoli	1750€(11250F)
		Méharée, l'aventure saharienne	trekking randonnée chamelière	15	8 à 15	hôtel, bivouac	marche : 10j	vol régulier : Paris-Tripoli	1750€(11750F)
	Terres d'aventure	Un campement dans le désert	nature	8	8 à 15	tente, hôtel	marche et 4x4	régulier Paris/Tripoli	1647€(10800F)
ALGERIE	Club aventure	L'appel du Hoggar	trekking	9	8 à 15	hôtel, camping, bivouac	marche : 6j portage : chm transfert : 4x4	régulier	1280€(8400F)
		Tamera	Tassilis du Hoggar	découverte	8	4 à 14	?	4x4 et marche	?
			Du Hoggar au Tassilis du Hoggar	découverte	15	4 à 14	?	4x4 et marche	?
TUNISIE	Club aventure	Randonnées dunes et oasis	trekking	8	6 à 15	hôtel, tente	4j de marche	charter	de 777€(5100F) à 877€(5750F)
		Terres d'aventure	Oasis et dunes du grand Erg Oriental	nature	8	8 à 14	hôtel, tente	4j de marche	charter Paris/Djerba
	Comptoir des Déserts	Désert caché	Méharée	8	6 à 12	hôtel, bivouac nuit à la belle é ou sous tente	chameaux	Paris-Djerba	868€(5700F)

**LES POINTS FORTS ET LES POINTS FAIBLES  
DE LA MAURITANIE PAR RAPPORT À SES CONCURRENTS :**

PAYS	POINTS FORTS PAR RAPPORT A LA MAURITANIE	POINTS FAIBLES PAR RAPPORT A LA MAURITANIE
<b>Algérie</b>	Beauté du paysage et massifs somptueux (notamment le Hoggar et le Tassili)	Moins de contacts humains. : population touareg très faible.
<b>Libye</b>	Paysages superbes et villes romaines	Problème dans l'obtention du visa. Mauvaise image du régime politique
<b>Maroc</b>	Plus d'infrastructures. L'activité touristique y est plus développée et plus ancienne	Fréquentation élevée
<b>Niger</b>	Paysage plus diversifié et plus beau (Aïr et Ténéré)	Activité touristique encore peu développée. Désert fermé.
<b>Egypte (Sinaï et désert Blanc)</b>	Notoriété de la destination + couplé avec séjour culturel	Peu de disponibilités pour l'instant
<b>Mali</b>	Pays Dogon lancé il y a déjà longtemps	Peu ouvert : activité touristique peu développée
<b>Namibie</b>	Attrait du « désert rouge ». Sécurité et hygiène exceptionnelles. Ecotourisme – Haut de gamme	Distance + faible capacité de l'hébergement
<b>Tunisie</b>	Bonnes prestations	Moins authentique

Source : Enquête auprès des principaux TO français – Détente – juin 2001

Les atouts qui font défaut à la Mauritanie sont :

- La qualité des prestations
- Plus d'espaces et donc plus d'itinéraires possibles (En Mauritanie, tout est concentré sur l'Adrar avec la difficulté de faire des circuits en boucle)
- Une « vraie » population touareg
- Des paysages jugés plus extraordinaires et plus diversifiés
- Un climat plus clément avec une amplitude thermique plus forte (et donc des nuits plus fraîches) permettant un meilleur repos

Cependant, la République Islamique Maure dispose de deux indéniables atouts par rapport aux différentes destinations « désert » :

- **Un climat politique et un contexte social jugés sains depuis les pays européens**
- **La persistance d'une population autochtone rendant le désert vivant**

#### 2.1.2. LA MAURITANIE : UNE DESTINATION « PAR DÉFAUT »

➤ La Mauritanie doit en partie le développement récent de son activité touristique à la fermeture de déserts comme l'Algérie. Elle est encore un peu considérée comme une destination « par défaut ».

## 2.2. Offre et demande « désert »

### 2.2.1. LES ATTENTES DE LA CLIENTÈLE « DÉSERT »

La clientèle « désert » est en général très fidèle à ce type de destination et possède une bonne connaissance du milieu désertique.

Farafra est un site potentiel de développement touristique dans le désert Blanc égyptien, désert réputé pour être l'un des plus beaux du monde. A partir de l'étude d'expertise que Détente a réalisé à Farafra, « Farafra project, Hospitality Consulting Team, Market research »<sup>6</sup>, nous nous sommes penchés sur les attentes de la clientèle « désert » afin de mieux appréhender les aspirations des touristes potentiels du désert mauritanien.

Les clientèles « désert »

- sont issues en premier lieu d'Europe de l'Ouest et notamment de l'Allemagne, de la France, du Royaume-Uni et de l'Italie.
- aspirent essentiellement **au calme et à la sérénité.**

C'est pourquoi, le client de la destination désert :

- craint la surfréquentation et redoute d'être confronté à d'autres touristes
  - recherche le silence
  - ne souhaite pas le développement d'attractions et d'activités
  - se contente de l'hébergement en bivouac et à la belle étoile mais ne rejette pas les toilettes propres et la douche !
- Le tourisme de désert se singularise nettement par son orientation « aventure ». Du fait même de ces caractéristiques, ce type de tourisme peut difficilement devenir un tourisme de masse, le tourisme de masse réduisant l'intérêt de la découverte.

### 2.2.2. UNE ALTERNATIVE AU TOURISME D'AVENTURE DANS LE DÉSERT :AL-MAHA, UNE EXPÉRIENCE LUXUEUSE ET SOUCIEUSE DE L'ENVIRONNEMENT

Al-Maha Resort se situe à 45 minutes de Dubaï, en plein désert. Perdue au milieu des dunes de sables, Al-Maha est une oasis luxueuse. Dessinées à partir de véritables tentes bédouines, les suites du resort offrent des perspectives sur l'immensité désertique et la beauté des dunes. C'est également l'une des rares expériences en matière d'écotourisme dans le désert puisque Al-Maha se localise au milieu d'une réserve faunistique.

---

<sup>6</sup> Détente consultants, 1999

### A. Al-Maha, une oasis luxueuse



- 30 suites dont 2 royales et 1 « owner's », 66 invités
- Des services de qualité et un personnel présent (une personne par suite)
- Une piscine
- Une salle de restaurant, un bar, une boutique d'art, une librairie, un lounge

### B. Un cadre authentique, préservé et agréable



d'une immense réserve faunistique de près de 25 km<sup>2</sup>, ce qui permet d'observer de nombreux animaux sauvages (gazelle, oryx,...)

- un style architectural alliant modernité et empreinte vernaculaire (l'architecture est inspirée des tentes de bédouins)
- Des perspectives sur le désert depuis chaque suite grâce à une fenestration généreusement ouverte sur l'extérieure.
- Une localisation au cœur des dunes et

### C. Des activités traditionnelles liées au désert



- la fauconnerie,
- le tir à l'arc
- l'équitation
- le trekking à dos de chameau
- les safaris pédestres accompagnés par des guides expérimentés

➤ Al-Maha est ainsi un exemple singulier d'écotourisme dans le désert. Cette expérience démontre que le désert peut être le support d'initiatives différentes des circuits « aventures » qui représentent à l'heure actuelle la majorité de l'offre pour ce genre de destination.

## CONCLUSION : FORCES/FAIBLESSES DE LA MAURITANIE

FORCES	FAIBLESSES
Le désert saharien en tant que milieu naturel avec toutes ses richesses paysagères et la diversité de ses sites	1. L'aérien : le manque de fréquences et de places sur les vols réguliers. Un seul point de chute dans l'Adrar : Atar
Le contact humain avec les nomades, l'aspect culturel et les possibilités de rencontre	2. La surfréquentation de certains sites (Adrar)
Une perception positive du client du contexte politique du pays par rapport aux autres destinations « désert »	3. Un contexte social très défavorisé et l'apparition de la mendicité
La présence d'une liaison aérienne charter entre la France et Atar	4. Des distances démesurées entre les sites, les aéroports, les villes...
La possibilité de faire un séjour depuis la France en une semaine	5. La réouverture de déserts concurrents (Algérie) et l'apparition de nouvelles destinations désert (Mali, Niger)
Facilité du désert mauritanien qui en fait une destination pour tous	6. L'hygiène de certaines auberges
	7. Coût du matériel, de l'essence sur les circuits 4x4 notamment
	8. L'absence de tradition culinaire et d'un artisanat de qualité

Source : Entretien auprès des principaux TO- Détente - Juin 2001

### 3. La création d'un Office National du Tourisme (ONT)

#### 3.1 Principes

Le rôle d'un Office National du Tourisme est de participer au développement touristique du pays, d'assurer la coordination et la cohérence du secteur touristique, de promouvoir la destination à l'étranger. L'ONT est également une structure d'information.

Les cibles d'un ONT sont donc :

- Les voyageurs et les professionnels du tourisme
- Les visiteurs potentiels (du grand public aux touristes spécialisés)

Un ONT peut posséder des antennes sur les marchés émetteurs et/ou dans les régions du pays.

La mise en place d'un Office National du Tourisme nécessite la définition **d'une stratégie cohérente de développement touristique. Parallèlement, l'ONT doit définir :**

- ses compétences et ses domaines d'intervention
- et son mode de fonctionnement

#### 3.2 L'exemple français

C'est en 1986, que le Ministre du Tourisme français a créé le Groupement d'Intérêt Economique Maison de la France (GIE), opérationnel dès 1987. Les personnels

préalablement chargés de la promotion dans le cadre de la Direction du Tourisme y ont été détachés. Le GIE n'est pas une entreprise. Il n'a pas pour vocation à faire du profit. Il a plusieurs désavantages, dont celui de responsabiliser ses membres sur leurs biens propres, sans limitation. Cette forme juridique n'a pu être retenue que par la garantie apportée par l'Etat français, qui était au moment de la création, le principal bailleur de fonds du groupement (90%). Dix ans après, l'Etat est devenu minoritaire, mais les sommes qu'il octroie au GIE, augmentées par celles provenant des collectivités territoriales représentent encore plus de 50% des moyens dont dispose le groupement. Le secteur privé n'abonde le GIE que pour un petit quart de son budget.

On ne peut donc parler de structure privée pour le GIE Maison de la France, au sens commun d'une société commerciale. Le groupement n'a pas de capital social, ni d'actionnaires. En revanche, cette personnalité juridique a permis d'entrer les professionnels français dans les organes de direction du groupement. La Présidence est assurée par une personnalité touristique issue du secteur privé. Le Directoire rassemble une majorité d'acteurs privés du tourisme français dans les organes de direction du groupement. Les décisions sont largement discutées et prises en commun avec les acteurs privés du tourisme français, que ce soit au niveau de la préparation des budgets, que sur l'allocation de ces sommes, et même dans la stratégie marketing mise en œuvre par le regroupement, et sur son organisation.

L'exemple français est par conséquent recevable dans la forme de participation entre le secteur public et le secteur privé, mais ne l'est pas dans la structure juridique choisie.

### **3.3 Une proposition pour la Mauritanie**

- i) Bien séparer ce qui relève du droit régalien de l'Etat : contrôle, classement, taxation, code d'investissement,... de ce qui relève de l'action mixte Etat / secteur privé : la promotion, l'observation économique,...
- ii) Bien dimensionner les coûts de fonctionnement et d'investissement par rapport aux ambitions réalistes de la Mauritanie dans le domaine du tourisme : passer de 10.000 pax à 20.000 pax dans 5 ans puis 30 à 40.000 pax est raisonnable. Viser 100.000 pax serait dangereux et utopique sur les produits spécifiquement mauritaniens (c'est à dire en dehors du balnéaire). La structure doit être très légère.
- iii) Mettre un vrai professionnel à la tête de « l'office » Actuellement les personnes qui ont acquis cette expérience ne sont pas nombreuses.
- iv) L'office peut donc être une structure du type société coopérative à capital variable avec une participation de l'Etat et des opérateurs privés à son budget mais avec une direction privée.

#### **4. Les priorités et l'action du groupe de lutte contre la pauvreté**

La Commission Technique Interministérielle sur le Tourisme, dans son rapport de mars-avril 2001 a souligné divers points stratégiques en vue d'améliorer le développement de l'activité touristique en Mauritanie. Il s'agit de « dynamiser l'activité touristique, d'instaurer un tissu de relations de travail et de liens organisationnels entre les différents acteurs, d'intégrer le secteur au reste de l'économie nationale de manière effective et d'améliorer le cadre économique global ». Des recommandations à court, moyen et long termes ont été déterminées afin de répondre aux objectifs, à savoir : la mise en place d'un office de tourisme, l'élaboration d'une campagne de promotion soutenue à travers les médias et autres supports, la mise en place d'un programme de formation professionnelle des ressources humaines, la réalisation d'un plan d'aménagement du territoire...

Nous nous sommes appuyés sur les recommandations et les objectifs de la Commission Technique pour déterminer les axes d'orientation suivants et les priorités d'action.

##### **Axe 4.1 : La reconnaissance du tourisme comme priorité nationale par le gouvernement**

L'expérience du Maroc a montré qu'aussi longtemps que les plus hautes autorités de l'Etat ne s'étaient pas prononcé, le tourisme avait stagné. Le discours récent de Marrakech a donné une impulsion décisive. De par son caractère transversal, le tourisme nécessite un soutien au plus haut niveau et doit acquérir une légitimité interministérielle (avec la culture, l'agriculture, les finances,...).

On ne peut promouvoir le tourisme Mauritanien sur les marchés extérieurs qu'à partir du moment où une masse critique de lits et de produits est atteinte et donc qu'un consensus soit établi au niveau du gouvernement lui-même sur les priorités du développement touristique.

Intervention du groupe de lutte contre la pauvreté

- Accompagnement de la réflexion sur la stratégie de développement
- Appui sur les documents présentés au vote du gouvernement

##### **Axe 4.2: Un « office national du tourisme » performant**

La Direction du tourisme actuelle pâtit d'un manque d'effectifs et de son faible budget. Elle ne peut être totalement efficace dans ces conditions. La commission technique interministérielle sur le tourisme recommande d'ailleurs dans son récent rapport de mars-avril 2001 la mise en place d'un office du tourisme avec implication du secteur privé.

AXE 4.2.1 LES TÂCHES SUIVANTES SONT À ASSURER :

##### **A. Veille stratégique sur les marchés (Observatoire National du Tourisme)**

Observation économique des flux touristiques en Mauritanie : qui vient, quand, quel profil, quel comportement, quelles dépenses, quel niveau de satisfaction...

Etudes ad hoc

Veille sur les marchés émetteurs : les tendances de la demande, l'action des pays concurrents de la Mauritanie.

Veille sur les pays concurrents : quels produits promeuvent-ils, à quel prix ...

Diffusion des informations lors de séminaires... communication interne aux professionnels et aux responsables publics.

Profil du titulaire: économiste avec formation complémentaire « statistiques ».

### B. Organisation / contrôle des professionnels du tourisme

Il convient d'instaurer une réglementation, un encadrement des professions (diplômes, assurances, ...) des guides, chauffeurs, ...

Pareillement, les hébergements doivent être classés et contrôlés (en particulier au niveau de l'hygiène, des prix...). Un process est à mettre en place en faisant appel à un consultant spécialisé. Le suivi est assuré ensuite par l'Administration mauritanienne à travers l'Office.

Par exemple, actuellement les auberges se sont multipliées sur l'ADRAR (en cinq ans, 34 à Chinguetti dont 26 en exploitation !) de manière anarchique et sans contrôle. Les problèmes d'architecture, d'hygiène, ... risquent de casser le produit. Le niveau de qualité est acceptable pour les seuls back packers et une réflexion de fond est nécessaire sur des hébergements de très bon niveau pour du séjour dans des oasis du type de ce qui s'est fait à Dubaï (Al maha) ou en Namibie ou encore au Botswana.

Profil du titulaire : juriste avec formation complémentaire école hôtelière.

### C. Prestations d'ingénierie touristique et culturelle

L'ingénierie « publique » est assurée par :

- Des universités (en Allemagne, l'Université de Trève et celle de Munich, en Grande Bretagne, une dizaine d'universités dont celle de Westminster à Londres, en Irlande, dans les universités de Dublin et Limerick)
- Ou un « groupement d'intérêt public » comme en France, l'Agence Française de l'Ingénierie Touristique, rattaché au Ministère du Tourisme venant en conseil auprès des collectivités publiques pour le développement de leurs projets touristiques et faisant réaliser des études et missions d'intérêt général.

L'ingénierie privée concerne des cabinets de consultants généralistes ou spécialistes dans le tourisme.

L'Office peut se doter de ce savoir-faire pour des missions publiques comme le fait la fondation des villes anciennes.

Profil du titulaire : économiste avec expérience du secteur touristique.

#### D. Promotion de l'image de la Mauritanie

La promotion de l'image de la Mauritanie s'inscrit dans les recommandations à court terme préconisées par le rapport de la Commission technique interministérielle sur le tourisme. L'ambition de la commission est de mettre en œuvre une campagne de promotion soutenue qui s'appuierait sur la participation aux grandes foires et manifestations touristiques étrangères, la réalisation d'une affiche touristique de la Mauritanie, une médiatisation à l'échelle internationale...

Cela nécessite des moyens importants et du professionnalisme. C'est une action commune entre le public et le privé, cofinancée par ceux qui en ont directement les retombées et par l'Etat.

Mission n° 1 : mettre en place un plan marketing et de communication

- Les couples produits – marchés prioritaires,
- les objectifs économiques que l'on peut se fixer (fréquentation, valeur ajoutée) sur chacun des couples et sur un court, moyen et long terme.
- les actions de communication à mettre en place.

Publicité d'image à travers les grands médias sur les marchés émetteurs, affichage, TV, radio, salons grand public, roadshow, site internet, pour « faire connaître la Mauritanie » ;

- i) Promotion ciblée de couples – produits marchés (la chasse, la pêche, la randonnée désert...) sur les salons professionnels et/ou thématiques, éductours pour tour operators..., pour « vendre la Mauritanie ».
- ii) Relations publiques, relations presse : voyages de presse et suivi des retombées presse, création d'évènements (rallye ...), pour « faire aimer la Mauritanie ».

Mission n° 2 : maîtrise d'œuvre des actions

Profil du titulaire : un professionnel de la communication touristique.

#### E. Représentation nationale et internationale

Au plan national : L'administration du tourisme est transversale. Elle touche à la culture, au patrimoine naturel, au commerce ... L'Office national du tourisme fait entendre la voix du tourisme auprès des autres ministères ;

Au plan international : représentation auprès des instances telles que l'Organisation Mondiale du Tourisme et développement des coopérations bi et multilatérales.

Profil du titulaire : un haut fonctionnaire crédible auprès des autres ministères et représentatif auprès des institutions internationales.

#### F. La formation

Celle-ci (écoles hôtelières) relève de l'Office National du Tourisme dans certains pays, du privé dans de nombreux autres (USA, Grande Bretagne, ... ), de l'Education Nationale et du privé en France.

#### AXE 4.2.2 QUI DOIT LES ASSURER ?

Les fonctions B et E sont des fonctions régaliennes que doit assurer un organisme public (établissement public à caractère administratif par exemple).

La fonction A peut être assurée également par l'Etat comme dans la plupart des pays mais celui-ci peut vendre ses études voire faire des études rémunérées à la demande. Il peut donc y avoir des recettes.

La fonction C peut être assurée par l'Office en période de développement du tourisme, pour donner l'impulsion aux projets publics, voire être maître d'ouvrage délégué et confier la réalisation à des entreprises privées ou à des sociétés d'aménagement publiques mais cette fonction peut être externalisée au secteur privé.

La fonction D nécessite des budgets importants (de l'ordre de 800 000 à 1 M € par an) et un extrême professionnalisme et relève d'une démarche publique / privée dans le cadre d'un établissement public lié à l'Office ou dans l'Office même.

Son fonctionnement doit être flexible et proche de celui d'une entreprise (avec éventuellement des antennes sur les pays étrangers émetteurs. Mais ces éventuelles « Maisons de la Mauritanie » coûteraient très cher et il est préférable d'externaliser dans un pays donné la fonction « représentation permanente » en la confiant à des spécialistes de relations publiques ou de promotion) et en partenariat.

Il y a en fait trois postes de dépenses :

- le budget de fonctionnement (personnel, déplacements, ...) ; il relève de subventions publiques,
- le budget de communication générale sur l'image relève de subventions publiques, mais il est souhaitable que le privé y participe au moins marginalement,
- le programme d'actions ciblées sur un marché, un thème, une opération événementielle ... à mettre en place de manière ad hoc chaque année, doit être financé en partenariat mais avec un fort apport du privé.

Un exemple :

- le site Internet national est financé par l'Etat mais les pages concernant les produits le sont par les opérateurs touristiques ;
- un salon grand public relevant de l'image est financé sur fonds publics mais les privés qui y viennent financent leur participation ;
- un salon professionnel est financé par les privés mais l'Etat apporte une participation ;
- Les voyages de presse ou les éductours de tour operators sont pris en charge pour le transport par l'Etat et pour les prestations terrestres par les privés...

## France

Secrétariat d'Etat au Tourisme

|

### **Direction du Tourisme**

(missions régaliennes)

|

---

Observatoire National du  
Tourisme

Agence Française de  
L'ingénierie touristique

Maison de la France  
(Promotion)

Association

Groupement d'intérêt public

Groupement d'intérêt  
public

Budget de 350 MF

50 % Etat

50 % Régions et privé

## Irlande

### **Department of tourism, Sport and Recreation**

(missions régaliennes)

|

Structures de terrain

|

---

Board Failte  
Marketing et  
promotion

Management Board  
for

Marketing

Centralisation des  
aides

De l'Union  
Européenne

Régional Tourism  
Authority

Conseil  
développement

Shannon  
Development

Authority

## **Allemagne**

Le responsable du tourisme relève des länders.

Au niveau national :

- Communication pour le tourisme auprès du Parlement avec des commissions de réflexion
- Le tourisme dépend du Ministère de l'Economie qui définit un document unique d'intervention pour l'ensemble des secteurs économiques pour le tourisme,
- Deutsche Zentrale für Tourismus, pour la promotion à l'étranger – Budget de 42 M DM où siègent les ministères, les länders, les unions socioprofessionnelles, les associations de tourisme et les entreprises telles que Lufthansa, Deutsche Bahn...
- Deutscher Kemverkersver regroupe les villes touristiques, les länders, les automobile clubs band et assure des études d'intérêt général.

Action sur l'image : budget de 50.000 USD / an par pays émetteur

Événementiel : à définir, mais de l'ordre de 50.000 USD par pays

Relations publiques, relations presse : 60.000 USD par pays émetteur

### Intervention du groupe de lutte contre la pauvreté

- Financement de la réalisation du plan marketing et de communication
- Assistance au montage de l'Office
- Assistance à la mise en place de l'observatoire

## **AXE 4.3: Amélioration des dessertes et diversification des produits**

Une nouvelle organisation des plate-formes aéroportuaires est essentielle pour assurer la pérennité du développement de l'activité touristique en Mauritanie. Ceci permettrait de garantir le développement de l'offre touristique du pays en diversifiant les points de départ des circuits.

La restructuration des plate-formes aéroportuaires est susceptible de s'inscrire dans le plan d'aménagement du territoire que la Commission technique conseille dans son rapport.

Actuellement, seuls les vols charters sont à prix « acceptables ». Ils ont créé les flux sur ATAR avec Point Afrique.

- i) L'aéroport n'est pas équipé pour l'atterrissage aux instruments (pas de tour de contrôle, pas de système VOR). Les équipements de sécurité sont nécessaires. En tout état de cause, les clientèles nord européennes n'acceptent pas cette situation et il est inutile de faire de la promotion dans ces pays si l'on n'a pas mis aux normes cet aéroport.
- ii) Seule, la plate-forme d'ATAR permet de faire un circuit en boucle ATAR – CHINGUETTI – OUADANE sur l'ADRAR. Avec 10.000 pax, on atteint

probablement un seuil critique. Il faut donc diversifier les accès pour permettre le développement de circuit dans d'autres secteurs que l'Adrar :

- Soit avec ATAR comme hub et Air Mauritanie en continuation pour faire ATAR – NEMA par exemple pour accéder au HODH et au TAGANT. Mais, Air Mauritanie n'est pas fiable ;
  - Soit avec des vols charters sur un deuxième aéroport qui peut être NEMA ou AYOÛN el ATROUSS. La piste de NEMA, avec 2 100 m, ne peut recevoir les Boeing 737. Il manque 300 m. De surcroît, NEMA manque d'eau de même que KIFFA. L'aéroport d'AYOÛN semble une alternative. Située dans une zone fortement peuplée où il faut fixer les populations, cette ville n'a pas de problème d'eau.
- iii) L'aéroport de Saint-Louis du Sénégal est bien sûr l'autre aéroport d'accès de la Mauritanie en particulier pour des produits centrés sur le fleuve. La mise en place d'un bateau de croisière fluviale ou de péniches aménagées et moins chères faisant le cabotage entre les deux rives est sûrement une idée à étudier.

#### Intervention du groupe de lutte contre la pauvreté

On est dans le domaine de l'infrastructure et le groupe de lutte contre la pauvreté peut intervenir à travers le programme qu'elle a sur le développement urbain (sur trois ou quatre grandes villes) en Mauritanie.

La SFI pourrait aussi intervenir pour financer une joint-venture privée sénégalaise-mauritanienne sur le tourisme fluvial (ou même la Banque puisqu'il s'agit d'infrastructure).

#### **AXE 4.4: La formation des hommes**

La Mauritanie s'est lancée dans le tourisme depuis quatre ou cinq ans. Consécutivement, la plupart de personnel travaillant dans le secteur a subi une formation sur le tas et selon la Commission technique, la qualité des prestations de services à tous les niveaux s'en trouve amoindrie. La mise en place d'un programme de formation professionnelle des ressources humaines constitue alors une orientation forte pour assurer le développement de l'activité touristique dans des conditions satisfaisantes.

Les deux grands opérateurs leaders sont la SOMASERT, filiale de la SNIM et MKT Voyages du groupe MAOA. Les opérateurs français, la Balaguère, Nomade, le Point Afrique, participent à la promotion des guides, cuisiniers, chameliers, chauffeurs... La Coopération française a consacré, apparemment des efforts notables. La seule SOMASERT a formé 30 guides accompagnateurs et devrait en former 15 de plus en 2002.

Les hôtels leaders sont les 2\* de la SOMASERT à Zouerate et à Nouadhibou et les hôtels ACCOR. Il n'existe pas d'hôtel d'application et les personnes qui travaillent dans l'hôtellerie sont formées à Dakar ou au Maroc.

Les besoins en capacity building sont donc réels, même s'ils ne justifient pas la création d'une école hôtelière, ...

La formation aux langues peut seule permettre de toucher des clientèles et de gros efforts sont à faire dans ce domaine avant de faire de la promotion.

#### Intervention du groupe de lutte contre la pauvreté

- Etude de faisabilité d'un hôtel d'application (le Mercure de Nouakchott serait partant). La Commission Technique suggère l'Hôtel du stade comme siège du futur centre de formation en Hôtellerie-Tourisme.
- Financement de programmes de formations
- Mise en place de bourses pour les études à l'étranger.

#### **AXE 4.5: Un plan marketing et de communication**

- Identifier les marchés prioritaires, en fonction des produits actuels et potentiels,
- Déterminer les axes de communication pertinents,
- Etablir le plan de communication sur plusieurs années : communication interne, communication d'image, promotion ciblée, relations publiques, voyages de presse et éductours, évènementiel.....

#### Intervention du groupe de lutte contre la pauvreté

- Appui lors de l'élaboration
- Assistance au cours de la mise en place du plan

#### **AXE 4.6: La préservation / valorisation du patrimoine**

##### **A. Patrimoine culturel**

Les quatre villes anciennes, classées au patrimoine mondial de l'UNESCO et les bibliothèques et manuscrits sont généralement privés donc non protégés contre une vente éventuelle, les chants, musiques traditionnelles ne sont pas enregistrés...

La sauvegarde et la valorisation touristique du patrimoine culturel de la Mauritanie est une nécessité pour le valoriser sur le plan touristique, c'est-à-dire le mettre en scène, l'animer... Ce n'est pas qu'une affaire de spécialistes de la culture mais aussi d'opérateurs touristiques.

La commission technique interministérielle souligne dans le rapport de mars-avril 2001 la nécessité d'effectuer un inventaire des sites à travers le territoire national en vue de leur valorisation.

##### **B. Patrimoine naturel**

- Le parc du Diawling, proche de celui du Djoudj au Sénégal, est aujourd'hui sous exploité. A vrai dire, le braconnage y règne et contribue à le dépeupler (alors que celui du Djoudj est clôturé et un peu mieux géré).

- Le seul hébergement est le Camp de Keur Macène pour une clientèle de chasseurs. Le développement du tourisme cynégétique proposé par la Commission Technique passe par une planification sur le long terme.
- Indéniablement, une gestion de la faune est nécessaire ainsi qu'un repeuplement et un jumelage avec le Djoudj. Il dépend du Ministère du Développement Rural ;
- Le parc de Banc d'Arguin dépend du Secrétariat Général du Gouvernement. Il possède un patrimoine ornithologique et de faune marine exceptionnel mais il n'existe aucun hébergement ni service. Là aussi, une réflexion de fond est nécessaire.
- Vraisemblablement, une partie de l'Adrar devrait être protégée dans le cadre d'un parc national laissant toutefois la possibilité de développer un tourisme durable de circuit et de séjour.

#### Intervention du groupe de lutte contre la pauvreté

Sur le patrimoine culturel, la Banque Mondiale est très impliquée (1,4 milliard d'Ouguiya) sur un programme de réhabilitation / protection à travers, entre autres la Fondation des villes anciennes, établissement public à caractère administratif rattaché au Premier Ministre.

Mais, apparemment en trois ans, peu d'actions ont été entreprises. Il faut faire en sorte que ce programme fonctionne et avoir un souci de « tourisme culturel » en y adjoignant un homme tourisme.

Sur le patrimoine naturel, une réflexion de fond doit avoir lieu sous forme d'une étude de gestion des sites.

## RAPPEL DES PRIORITÉS D'ACTION ET DES DIFFÉRENTS AXES DE DÉVELOPPEMENT

Objectif de la politique	Recommandations	Organismes ressources	
<p><b>Axe 1 :</b> <b>La reconnaissance du tourisme comme priorité nationale par le gouvernement</b></p>	<p>Faire du tourisme un facteur du développement économique et social de la Mauritanie</p>	<p>Vote du Schéma directeur et des définitions des grandes orientations par le gouvernement Médiatisation de ce vote</p>	<p><b>Maître d'œuvre :</b> Le gouvernement mauritanien Le Ministère du Tourisme <b>Avec l'appui :</b> Du Groupe de lutte contre la pauvreté De consultants extérieurs</p>
<p><b>Axe 2 :</b> <b>Un « office national du tourisme » performant</b></p>	<p>Disposer d'un outil efficace de veille et de promotion</p>	<p>L'ONT devrait assurer les tâches suivantes : Veille stratégique sur les marchés L'organisation et le contrôle des professionnels du tourisme Ingénierie touristique et culturelle La promotion de l'image de la Mauritanie</p>	<p><b>Maître d'œuvre :</b> Le Ministère du Tourisme Le secteur privé <b>Avec l'appui :</b> Du Groupe de lutte contre la pauvreté Des opérateurs privés De consultants extérieurs</p>
<p><b>Axe 3 :</b> <b>Amélioration des dessertes et diversification des produits</b></p>	<p>Sécuriser les accès (aéroports) Diversifier les produits (Tagant)</p>	<p>Mettre aux normes l'aéroport d'Atar Diversifier les accès en : développant Ayoun ou Nema en tant que nouvelle plate-forme aéroportuaire développant Atar et en faire un HUB Travailler avec St Louis du Sénégal</p>	<p><b>Maître d'œuvre</b> Le Ministère en charge de l'aménagement et des infrastructures Le Ministère du Tourisme <b>Avec l'appui :</b> Du Groupe de lutte contre la pauvreté De la SFI De consultants extérieurs</p>

	<b>Objectif de la politique</b>	<b>Recommandations</b>	<b>Organismes ressources</b>
<b>Axe 4 : La formation des hommes</b>	Ajuster les compétences humaines locales aux exigences de la clientèle internationale	Mettre en place un programme de formation professionnelle Promouvoir l'apprentissage des langues étrangères	<b>Maître d'œuvre :</b> Le Ministère du Tourisme Le Ministère de l'Education <b>Avec l'appui :</b> Du Groupe de lutte contre la pauvreté De la SOMASERT (?) D'un ou plusieurs Hôtels d'application De consultants extérieurs
<b>Axe 5 : Un plan marketing et de communication</b>	Déterminer les marchés cibles et les outils promotionnels sur chaque marché	Travailler les couples produits/marchés actuels Préparer les marchés de demain Se centrer sur les actions de promotion ciblée	<b>Maître d'œuvre :</b> Le futur ONT Le Ministère du Tourisme <b>Avec l'appui :</b> Du groupe de lutte contre la pauvreté De consultants extérieurs
<b>Axe 6 : La préservation/ valorisation du patrimoine</b>	Valoriser et protéger le patrimoine actuel de la Mauritanie	Réflexion de fond sur le patrimoine naturel (parc du Diawling, du Banc d'Arguin,...) Protection du patrimoine culturel (manuscrits)	<b>Maître d'œuvre :</b> La fondation des villes anciennes associée au Ministère du Tourisme <b>Avec l'appui :</b> Du groupe de lutte contre la pauvreté De l'UNESCO De consultants extérieurs

## **Liste des personnes rencontrées**

Frédérique RIBEAUCOURT, Le POINT AFRIQUE à Paris  
Mohammed Abd ELLAHI ZGHEIM, Chef de service des Etudes du Ministère (Direction du Tourisme)  
Mr BOUAMATOU, PDG Banque GBM  
Mr BOUBAKAR, Directeur des opérations MKT  
Mr DOUA, Directeur Général de la SOMASERT  
Mr Le Directeur du Tourisme  
Mr Marc D'HOMBRES DG Banque GBM  
Mr PARRENT, Directeur de l'hôtel Marhaba à Nouakchott  
Mr SAÏD, Secrétaire Général de la Fédération des services Banque Mondiale et tourisme  
Mr SHERIFF, PDG de MKT  
Mr. Le Secrétaire Général de la Fondation Nationale des villes Anciennes  
Mr. Le Secrétaire Général du Ministère du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme

## **Entretiens avec**

Atalante, Bertrand CARRIER  
Club Aventure, Vincent CAZAALA  
Club med découverte, Mme MINGUETTES  
Comptoir des Déserts, Aurore de WAZIERE  
Explorator, Nicolas LOIZILLON  
Itinérances, Elisabeth DUMONT  
La Balaguère, Christine COUMET  
Nomade, Fabrice OUDIN  
Nouvelles Frontières, Christophe BARRERE  
Tamera, Julien FREIDEL  
Terres d'aventure, Chantal MORTIER

## **ANNEXE : Compte-rendu des entretiens avec les principaux voyageurs**

### **1. POINT AFRIQUE**

Interviewé(e) : Frédérique RIBEAUCOURT

Tel : 01 55 28 39 99

#### Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

7 circuits dans l'Adrar dans le désert dont 5 d'une durée de 8 jours et 2 de 15 jours.

1 circuit « les oiseaux du banc d'Arguin »

1 circuit « train du désert »

3 séjours (Oudane, Chinguetti, Azougui)

**Combien avez vous vendu de pax en Mauritanie pour la dernière saison 2000/2001 ?**

4692 environ

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

30% de vols secs

70% de circuits

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

En croissance

**Quels sont les séjours les plus porteurs ? (circuit, durée,...)**

Le trek – les séjours de 8 jours

**Hébergement : lors des circuits dans le désert, les bivouacs sont-ils des points fixes ou bien le matériel doit-il être emporter ?**

Tout est emporté

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

Somasert et MKT

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

Satisfait de la Somasert

La clientele

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

A partir de 35 ans.

La clientèle du train du désert est plus haut de gamme que celle des séjours treks.

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

Pour le désert

La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

**Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

l'authenticité

ce n'est pas un tourisme de masse

pour la rencontre avec les hommes du désert

**Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...)?**

La dégradation du patrimoine

La gestion de l'hygiène

**Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ?**

L'Algérie et la Libye. La Mauritanie a du souci à se faire avec la réouverture de ces destinations.

**Comment la Mauritanie se positionne-t-elle par rapport aux autres déserts ?**

Pour le TO, la Mauritanie se positionne bien par rapport aux autres déserts.

## 2. NOMADE

Interviewé(e) : Fabrice OUDIN

Tel : 01 46 33 71 71

### Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

8 circuits dont

4 de 8 jours (1 en 4x4 et 2 en trek)

4 de 15 jours (2 en 4x4 et 2 en trek)

et des séjours à la carte (mini de 3 ou 4 personnes jusqu'à 15 jours)

**Combien avez vous vendu de pax en Mauritanie en 2000 ?**

Près de 800

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

Environ 1%

**Depuis quand programmez-vous la destination ?**

Depuis 3 ans

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

En hausse de 30% par an

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

Somasert et beaucoup d'individuels

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

oui

### La Clientele

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

La clientèle est diversifiée :

Des 25/27 ans. C'est le premier désert pour eux.

Des 35/40 ans

Et des connaisseurs dans la soixantaine

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

Parce que le paysage est très varié. Les gens sont gentils. De jolies dunes. Un des déserts les plus variés.

**Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

Non. Le pays n'est pas assez grand.

La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

**Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

Variété

Assez jolies dunes

**Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...) ?**

Pas de points faibles pour les randonnées

**En règle générale, est-ce que le TO est satisfait des prestations que le pays offre ?**

oui

**Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ?**

L'Algérie

**La Mauritanie peut-elle développer de nouveaux sites touristiques ? ou de nouveaux créneaux touristiques ? Peut-on envisager le développement de séjours sédentaires ? (développement de visites en étoile à partir d'un site) ?**

On ne peut développer que le désert.

**Selon vous, quelles sont les perspectives de développement touristique dans ce pays ? (tourisme balnéaire, écotourisme...)**

Pour l'écotourisme : Projet à Terjitt mais le gros problème reste l'accessibilité

Le développement du tourisme balnéaire est compromis car on ne peut pas se baigner sur la côte...

### 3. TERRES D'AVENTURE

Interviewé(e) : Chantal MORTIER

Tel : 01 53 73 76 79

#### Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

2 séjours de 8 jours (Chinguetti, oasis de l'Adrar et dunes de l'Erg Ouarane) à partir de 7 265F

1 séjour de 15 j (randonnée Beïdane) de 9 475F à 10 765F)

1 séjour de 13 jours (Ouadane, Chinguetti, Atar) de 9415F à 10 465F

Le TO va effectuer des changements dans les itinéraires pour la prochaine saison (il n'a pas voulu les communiquer)

**Combien avez vous vendu de pax en Mauritanie en 2000 ?**

Saison 2000/2001 (d'oct à avril) : 650 environ

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

aucun

**Depuis quand programmez-vous la destination ?**

Depuis 1993

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

1993 : 160 environ    1996 : 350 environ    1999 : 650 environ  
1994 : 160 environ    1997 : 350 environ    2000 : 650 environ  
1995 : 160 environ    1998 : 450 environ

**Quels sont les séjours les plus porteurs ? (circuit, durée,...)**

8 jours sans doute parce qu'il s'agit d'un bon rapport qualité/prix.

**Hébergement : lors des circuits dans le désert, les bivouacs sont-ils des points fixes ou bien le matériel doit-il être emporté ?**

Tout est emporté

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

2 réceptifs :

Salima voyage

Auberge de Chinguetti

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

Très satisfait de Salima voyage notamment. Le TO précise qu'il gère beaucoup de choses lui-même (le matériel est acheté en France et stocké dans un local sur place, la nourriture est achetée à Nouakchott)

La Clientele

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

Cadres supérieurs

De 35 à 50 ans

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

On vient pour le désert. La Mauritanie a bénéficié de la fermeture des déserts d'Algérie et du Niger. Cependant, le TO nous fait remarquer que ces déserts sont réouverts et que le désert mauritanien risque d'en pâtir.

### **Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

Le client est fidèle au désert, pas à la Mauritanie. Il y fait 2 ou 3 voyages maximum, ce qui lui permet de faire le tour du pays.

### La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

#### **Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

Présence de liaison aérienne (Atar)

Atout technique : possibilité d'y faire un séjour en une semaine

Aspect humain : grande tradition « nomade », persistance d'une présence d'hommes du désert. Côté humain et « ethno » très satisfaisants. Les gens sont sympas mais distants. Ce qui est normal, cela fait partie de la culture du pays.

#### **Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...) ?**

la langue

système tribal à très forte identité. Plusieurs niveaux de redistribution des recettes liées au tourisme qui ne profitent pas « aux bonnes personnes »

Surfréquentation sur une petite zone géographique

L'arrivée de touristes non préparés pour ce genre de destination (méconnaissance du monde musulman, des coutumes, des conditions de vie)

Le client peut être très sollicité sur certains bivouacs

#### **En règle générale, est-ce que le TO est satisfait des prestations que le pays offre ?**

Oui, car le TO traite en direct avec les réceptifs (équipe chamelière). D'ailleurs, le taux de satisfaction pour la destination avoisine les 95%.

#### **Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ?**

Algérie, Libye, Niger

Ces destinations sont complémentaires et peuvent difficilement être comparées.

#### **Comment la Mauritanie se positionne-t-elle par rapport aux autres déserts ?**

L'Algérie est une destination réputée pour ses massifs somptueux mais il y manque l'aspect humain (il y a peu de touaregs) à la différence de la Mauritanie. En revanche, la Mauritanie, en comparant avec la Libye et l'Algérie possède un climat « moins agréable ». En effet, le désert mauritanien connaît moins d'amplitude thermique et des températures nocturnes plus chaudes moins propices au repos. De plus, le ciel peut y être couvert 3 jours contrairement aux déserts précédemment mentionnés. Le TO mentionne aussi la présence de moustiques en Mauritanie qui sont absents dans les autres pays.

**La Mauritanie peut-elle développer de nouveaux sites touristiques ? ou de nouveaux créneaux touristiques ? Peut-on envisager le développement de séjours sédentaires ? (développement de visites en étoile à partir d'un site) ?**

Ce qui manque pour développer le tourisme, ce sont des « relais sahariens » afin de pouvoir faire le tour du pays en 4x4.

Le TAGANT est une zone à développer. Cependant, le climat de cette région est un inconvénient énorme. Le Sahel est en effet très chaud et ce, dès janvier.

Pour développer le tourisme, le TO préconise une démarche de qualité. Par-là, il entend mieux préparer le client pour la pays (culture, coutumes...). Il faut arrêter de maltraiter la culture et l'environnement très fragile de la Mauritanie. Par exemple, éviter d'utiliser du bois dans les bivouacs.

Ceci est une manière de concrétiser l'écotourisme.

Pour les séjours sédentaires en étoile, 2 choses :

Soit le client est un passionné du désert, du monde musulman, de la méditation...

Soit il importe de développer l'hébergement et des activités in situ (piscines, complexes hôteliers,...). Ce qui ne semble pas envisageable pour le TO (perte d'authenticité de la destination)

**Selon vous, quelles sont les perspectives de développement touristique dans ce pays ? (tourisme balnéaire, écotourisme...)**

En ce qui concerne la côte, elle s'avère trop inhospitalière. Le Banc d'Arguin est une zone protégée. On ne peut y développer une activité touristique importante. C'est important de continuer à préserver cet espace.

#### 4. LA BALAGUERE

Interviewé(e) : Christine COUMET

Tel : 05 62 97 20 21

## Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

Actuellement 5 circuits dont :

3 de 8 jours

2 de 15 jours

Le TO va programmer nouveaux circuits pour la prochaine saison. Ces circuits seront toujours dans l'Adrar. La nouveauté réside dans les thèmes des circuits : médiation et famille.

**Combien avez vous vendu de pax en Mauritanie en 2000 ?**

550

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

Très peu, une dizaine

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

Depuis 3 ans, on observe une croissance : de 300 pers. à 550 pers. aujourd'hui.

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

Somasert

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

Très satisfait.

## La Clientele

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

Ce sont des aventuriers, des baroudeurs.

De 35 à 50 ans.

+ de femmes que d'hommes.

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

Pour la destination Sahara, la tranquillité, le climat politique relativement stable et sain.  
C'est un beau pays du Sahara.

**Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

Oui, refaire un séjour dans un autre secteur géographique.

La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

**Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

La stabilité politique

Le Sahara, « avec un grand S »

Le développement du tourisme sur des bases solides comme l'écotourisme. Le TO évoque son travail avec le réceptif, la somasert et le « tourisme équitable ».

**Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...)?**

Il faut rester très vigilant sur le comportement des touristes

Développement de la mendicité

Prise de conscience du patrimoine et dilapidation de ce patrimoine (la population locale ramasse et vend)

**En règle générale, est-ce que le TO est satisfait des prestations que le pays offre ?**

Les prestations du pays sont faibles. Le TO insiste sur « le contact humain », les bivouacs.

Quant à l'hébergement sur l'Adrar, il y a beaucoup à revoir (notamment sur l'hygiène)

**Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ?**

Le Maroc, ancienneté de l'activité touristique dans ce pays par rapport à la Mauritanie.

**La Mauritanie peut-elle développer de nouveaux sites touristiques ? ou de nouveaux créneaux touristiques ? Peut-on envisager le développement de séjours sédentaires ? (développement de visites en étoile à partir d'un site) ?**

Pas de potentiel énorme. De grosses difficultés d'accès (notamment pour les vols intérieurs).

Le développement touristique pourrait se faire sur le TAGANT, OUALATA et TICHITT

**Selon vous, quelles sont les perspectives de développement touristique dans ce pays ? (tourisme balnéaire, écotourisme...)**

Pour l'écotourisme : le TO évoque son travail avec la Somasert.

Le développement du tourisme balnéaire est compromis parce que les eaux sont froides, le pays est musulman. Par ailleurs, le Parc national du banc d'Arguin est une zone, sans doute propice, mais doit être protégée.

## 5. NOUVELLES FRONTIERES

Interviewé(e) : Christophe BARRERE

Tel : 01 45 68 77 41

### Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

2 circuits :

Chinguetti et les oasis de l'Adrar (4X4) à 6970F

Une randonnée chamelière dans l'Adrar à 6970F

**Combien avez vous vendu de pax en Mauritanie en 2000 ?**

Sur l'année civile 2000 : 282 pax

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

aucun

**Depuis quand programmez-vous la destination ?**

Première année, 2<sup>ème</sup> saison

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

Stable

**Quels sont les séjours les plus porteurs ? (circuit, durée,...)**

4X4

**Hébergement : lors des circuits dans le désert, les bivouacs sont-ils des points fixes ou bien le matériel doit-il être emporté ?**

Tout est emporté.

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

Tour Algérie. Ce réceptif travaille au Mali, au Maroc, et en Algérie. Nouvelles frontières travaille depuis plusieurs années avec lui. Il est très souple, satisfaisant au niveau logistique, tarifs...

Algérie tour s'occupe de tous les circuits, de l'hébergement, de la nourriture.

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

Très satisfait

La Clientèle

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

Nouvelles Frontières à une clientèle différente des autres TO programmant la destination. Il s'agit d'une « clientèle généraliste », haut de gamme.

Des personnes dans la trentaine

Des « anciens de l'Algérie » qui profitent d'une destination plus ouverte

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

Attrait du désert

### **Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

En général, les clients font les 2 circuits et après ne reviennent pas.

### La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

#### **Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

Attrait du Sahara

Pas de mauvaise publicité sur la Mauritanie. La clientèle est plutôt confiante sur cette destination.

#### **Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...) ?**

Le gros problème, c'est l'aérien. Le TO n'utilise pas les vols charters sur Atar car sa clientèle, haut de gamme, ne supporterait pas les conditions de ces vols. Ainsi, le TO utilise Royal Air Maroc via Cassablanca. Air France réserve ses vols à la clientèle affaire. Ainsi les vols sont « saturés et pleins ». Le TO précise qu'il pourrait multiplier par 2 son nombre de clients s'il y avait suffisamment de places.

Pas d'autres problèmes.

#### **En règle générale, est-ce que le TO est satisfait des prestations que le pays offre ?**

Oui.

#### **Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ? Comment la Mauritanie se positionne-t-elle par rapport aux autres déserts ?**

+

- | ALGERIE (beauté du paysage, Hoggar et Tassili)
- | LIBYE (superbes paysages mais inconvénient de l'obtention des visas)
- ▼ MAURITANIE MAROC (attrait du désert)
- NIGER (activité touristique pas développée)

-

#### **La Mauritanie peut-elle développer de nouveaux sites touristiques ? ou de nouveaux créneaux touristiques ? Peut-on envisager le développement de séjours sédentaires ? (développement de visites en étoile à partir d'un site) ?**

Sites qui peuvent être développés : Sud de Nouakchott, vers la frontière avec le Sénégal. Cependant, le TO n'a pas prospecté car il n'y a pas de plate-forme aérienne dans ces secteurs.

En ce qui concerne le développement de séjours en étoile : les difficultés concernent le déficit d'infrastructure. Il faut imaginer de nombreuses excursions qui deviendraient vite fatigantes. De plus, un point fixe comme Chinguetti : « on en a vite fait le tour, on s'ennuie au bout de 3 ou 4 jours ».

Nouakchott est trop loin des sites de l'Adrar pour y développer un séjour sédentaire avec des excursions.

**Selon vous, quelles sont les perspectives de développement touristique dans ce pays ? (tourisme balnéaire, écotourisme...)**

Contraintes pour le développement du tourisme balnéaire à Nouakchott :

- manque d'infrastructures
- d'activités en dehors de la plage

## 6. COMPTOIR DES DESERTS

Interviewé(e) : Aurore de WAZIERE

Tel : 01 53 10 21 62

### Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

Actuellement 3 circuits (1 de 3 jours -8300F-, un de 12 jours -10 200F- et un de 16 jours -11 900F-. Ce sont tous des Méharées ou des randonnées chamelières.

2 circuits supplémentaires sont prévus pour la prochaine saison, toujours dans le même secteur. (Quadane et dans l'Adrar)

**Combien avez vous vendu de pax en Mauritanie pour la dernière saison 2000/01 ?**

Saison 2000 : 250 à 300 pax

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

aucun

**Depuis quand programmez-vous la destination ?**

Depuis 10 ans

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

Légère hausse. En 1995 : environ 200 personnes.

**Quels sont les séjours les plus porteurs ? (circuit, durée,...)**

Séjour de 9 jours car il permet de prendre une seule semaine et le séjour est moins cher.

**Hébergement : lors des circuits dans le désert, les bivouacs sont-ils des points fixes ou bien le matériel doit-il être emporter ?**

Tout est emporté.

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

Planet Sahara

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

Très satisfait. Il s'agit d'un européen très attentif. Il fonctionne quasiment comme un partenariat.

La Clientele

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

De 45 à 55 ans

Enseignants, professions libérales

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

Pour le désert

**Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

Non, c'est très rare

## La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

### **Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

Paysage

Côté francophone

Richesse culturelle/contact humain/aspect ethno

### **Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...) ?**

Coût des 4x4 (entretien) et de l'essence

Moyens de communication et notamment le transport aérien. L'offre n'est pas n'est pas riche en avion. Il ne reste plus que le charter.

Surfréquentation sur certains sites du fait de l'arrivée du charter. Par exemple, point noir de l'oasis de Tergitt

Pas de problèmes à signaler avec la population et l'hygiène (ce sont les conditions du désert qui veulent ça).

### **En règle générale, est-ce que le TO est satisfait des prestations que le pays offre ?**

Oui. Le TO n'est pas déçu par la Mauritanie car le prestataire est attentif au moindre détail.

### **Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ?**

Maroc, Libye, Niger, le sud algérien

### **Comment la Mauritanie se positionne-t-elle par rapport aux autres déserts ?**

La Mauritanie a du souci à se faire avec l'ouverture de l'Algérie. En organisation, le sud tunisien comme le sud marocain offrent de meilleures prestations que la Mauritanie. Tandis que les paysages de la Libye et du sud de l'Algérie sont concurrents de ceux de la Mauritanie.

**La Mauritanie peut-elle développer de nouveaux sites touristiques ? ou de nouveaux créneaux touristiques ? Peut-on envisager le développement de séjours sédentaires ? (développement de visites en étoile à partir d'un site) ?**

Le secteur du Tagant possède un potentiel important.

**Selon vous, quelles sont les perspectives de développement touristique dans ce pays ? (tourisme balnéaire, écotourisme...)**

Le Balnéaire : c'est un bon complément du désert. A développer.

L'écotourisme : développer le Banc d'Arguin et aussi des possibilités de développement dans le désert.

## 7. CLUB AVENTURE

Interviewé(e) : Vincent CAZAALA

Tel : 04 96 15 10 29

### Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

2 circuits de 9 jours sur Atar :

une rando chamelière

un circuit 4x4

1 séjour de 15 jours en randonnée chamelière sur Atar

1 séjour de 9 jours en randonnée chamelière dans le Tagant, arrivée à Nouakchott

**Combien avez vous vendu de pax en Mauritanie pour la dernière saison 2000/01 ?**

Environ 200 pax

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

10% de moins

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

80 pax a l'année avec arrivée NKC depuis 1 an utilisation charter et doublage des partis

**Quels sont les séjours les plus porteurs ? (circuit, durée,...)**

9 jours rando cham

**Hébergement : lors des circuits dans le désert, les bivouacs sont-ils des points fixes ou bien le matériel doit-il être emporté ?**

Tout est emporté

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

Confidentiel

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

oui

La Clientele

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

Cadre supérieure, profession libérale

40% d'hommes et 60% de femmes

environ 35/40 ans

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

Rapport qualité prix. Le « vrai » désert à moindre coût

**Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

Non, le client enchaîne sur la Libye, le Niger ou l'Algérie.

8. EXPLORATOR

Interviewé(e) : Nicolas LOIZILLON

Tel : 01 53 45 85 89

## Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

- 1 séjour de 9 jours (randonnée) de 8 850F à 10 950F
- 1 séjour de 12 jours (expédition) de 12 200 à 12 950 F

LE TO prévoit pour la saison prochaine 2 ou 3 nouveaux circuits dans l'Adrar et autour de Chinguetti

**Combien avez vous vendu de pax en Mauritanie pour la dernière saison 2000/2001 ?**

120 pax environ

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

aucun

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

Stable

**Quels sont les séjours les plus porteurs ? (circuit, durée,...)**

Le circuit de 12 jours en voiture car le client a l'impression de voir l'ensemble des sites

Hébergement : lors des circuits dans le désert, les bivouacs sont-ils des points fixes ou bien le matériel doit-il être emporté ?

Tout est emporté

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

TRAB Chinguetti, il s'agit d'un réceptif français

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

Très satisfait

## La Clientele

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

Profession libérale (médecins, ...)

Des retraités

De 45 à 50 ans

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

On vient pour le Sahara. Avant, le client ne pouvait pas aller ailleurs. A ce propos, depuis que l'Algérie s'est ouverte, on observe de grands transferts de clients vers ce pays.

**Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

Non

Il y a des déserts mieux dans d'autres pays

La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

**Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

Pas de point positif à part que la destination était ouverte par rapport aux autres destinations.

**Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...)?**

Le pays est mal desservi. Le TO a moins d'enthousiasme à vendre cette destination que les autres pays.

**Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ?**

Niger, Algérie, Libye, l'Ouest Egyptien. Les paysages y sont plus beaux et plus extraordinaires. La population est plus chaleureuse. Les Touaregs sont plus chaleureux que les Maures.

**Comment la Mauritanie se positionne-t-elle par rapport aux autres déserts ?**

+

| NIGER  
| ALGERIE-LIBYE  
| OUEST EGYPTIEN  
▼ MAURITANIE

-

**La Mauritanie peut-elle développer de nouveaux sites touristiques ? ou de nouveaux créneaux touristiques ? Peut-on envisager le développement de séjours sédentaires ? (développement de visites en étoile à partir d'un site) ?**

Banc d'Arguin

Pas de possibilités de développer le balnéaire.

En ce qui concerne, l'éventualité de séjours sédentaires, l'hébergement –actuel- n'est pas d'assez bonne qualité.

**Selon vous, quelles sont les perspectives de développement touristique dans ce pays ? (tourisme balnéaire, écotourisme...)**

Pas de réponse

## 9. CLUB MED DECOUVERTE

Interviewé(e) : Mme MINGUETTES

Tel : 01 53 35 46 64

### Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

Un seul circuit de 8 jours à 8400F. Le TO ne cherche pas à se développer plus en Mauritanie. C'est une zone « marginale » du club med car il n'y a pas de villages vacances en Mauritanie.

**Combien avez vous vendu de pax en Mauritanie pour la dernière saison ?**

C'est la deuxième saison en Mauritanie pour le TO. La première saison environ 100 personnes ont fait le circuit du club med.

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

aucun

**Depuis quand programmez-vous la destination ?**

Depuis 2000

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

Plutôt à la hausse

**Quels sont les séjours les plus porteurs ? (circuit, durée,...)**

Un seul séjour

**Hébergement : lors des circuits dans le désert, les bivouacs sont-ils des points fixes ou bien le matériel doit-il être emporter ?**

Il y a 4 nuits en bivouacs. Tout est emporté.

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

MKT

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

Très satisfait

La Clientele

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

Vivier du club. Clientèle haut de gamme : cadres supérieurs

De 40 à 60 ans

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

Désert, contact avec la population et les nomades  
Pour chinguetti, qui est un lieu phare et Ouadane

### **Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

Les clients ont envie de revenir, les taux de satisfaction sont élevés. Plus précisément, on peut dire que le client est prêt à retourner dans UN désert après la Mauritanie.

### La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

#### **Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

Encore authentique

Les gens sont accueillants et proche de la clientèle car le tourisme y est encore peu développé

Le côté désertique, espace naturel comme le Banc d'Arguin

La variété des paysages : Atlantique, désert, oasis...

Beauté des lieux : ce n'est pas un endroit où l'on s'ennuie

#### **Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...) ?**

Les distances sont énormes : les routes et les pistes sont « longues »

Peu de lits sur Nouakchott

Très peu de vols

#### **En règle générale, est-ce que le TO est satisfait des prestations que le pays offre ?**

Oui, le TO ne souhaite pas de changement et souhaite que la Mauritanie conserve son authenticité.

#### **Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ?**

Toutes les destinations déserts sont des concurrentes à la Mauritanie. Le To évoque :

le Sinäi

le Mali

la Namibie

### **Comment la Mauritanie se positionne-t-elle par rapport aux autres déserts ?**

Namibie et Mauritanie au même niveau. La Namibie est plus connue (désert rouge) mais les tarifs ne sont pas les mêmes.

Le Mali est trop peu ouvert à l'heure actuelle (prestations un peu jeunes). Le Sinaï est plus connu dans le cadre de la destination Egypte et correspond à un voyage désert dans un pays préalablement visité.

### **La Mauritanie peut-elle développer de nouveaux sites touristiques ? ou de nouveaux créneaux touristiques ? Peut-on envisager le développement de séjours sédentaires ? (développement de visites en étoile à partir d'un site) ?**

Il y a beaucoup de sites qui pourraient être développés, notamment le TAGANT. Le Sud également, vers le fleuve Sénégal. Ce secteur doit être développé à partir du Sénégal.

Pour les séjours « sédentaires en étoile » sont problématiques en raison des infrastructures déficitaires dans l'intérieur (perte de temps).

En revanche, le TO estime qu'il est possible d'effectuer des séjours sédentaires à partir de la côte. Les meilleures infrastructures partent de Nouakchott.

Mais de toute façon, ce type de séjour nécessite, lors des excursions, de passer certaines nuits dans d'autres sites.

### **Selon vous, quelles sont les perspectives de développement touristique dans ce pays ? (tourisme balnéaire, écotourisme...)**

Le tourisme balnéaire semble possible au vue de ce qui se fait déjà sur la côté Atlantique (Sénégal).

Le TO signale la possibilité de développer « un second » tourisme : celui de la pêche dans le secteur de Nouadhibou.

En ce qui concerne, l'écotourisme, le TO participe au développement local et aide une coopérative de femme à Keur Macène.

## 10. ATALANTE

Interviewé(e) : Bertrand CARRIER

Tel : 04 72 53 24 80

## Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

Actuellement :

2 séjours de 8/9 jours à environ 8000F

1 séjour de 16 jours (11900F)

1 séjour de 12 jours (8650F)

Pour la prochaine saison, suppression du circuit en 4x4, car il y a moins de demande. Création d'un circuit rando vers Adrar, Chinguetti.

**Combien avez vous vendu de pax pour la dernière saison 2000/2001 ?**

60 à 70

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

aucun

**Depuis quand programmez-vous la destination ?**

Depuis 4 ou 5 ans

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

Pas d'évolution sur les 3 dernières années

**Quels sont les séjours les plus porteurs ? (circuit, durée,...)**

Essentiellement les séjours de 8 jours car ce n'est pas trop loin avec un budget peu important. Une randonnée de 8 jours permet de voir ce que c'est de partir dans le désert et peut être de réitérer l'expérience dans un autre désert.

**Hébergement : lors des circuits dans le désert, les bivouacs sont-ils des points fixes ou bien le matériel doit-il être emporter ?**

Tout est emporté.

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

TRAB Chinguetti (Michel Amont)

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

Oui, très satisfait

La Clientele

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

Pas de profil type, la clientèle est très diversifiée.

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

Mode du Sahara, Pays chaud, pays sûr par rapport à d'autres pays (du moins dans l'esprit des clients), pays stable et très dépaysant.

**Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

Cela arrive de temps en temps pour voir autre chose.

La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

**Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

Grande diversité de paysage

Rencontre avec les Maures

Attrait du banc d'Arguin

**Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...)?**

Accès aérien bien qu'il y ait le charter

Le climat : très chaud

Des distances très grandes

Un point de chute : Atar

Remarque : Atalante a boycotté la région de l'Adrar/Chinguetti il y a 2/3 ans du fait de l'apparition de la mendicité. Les responsables sont les TO (qui font des bas prix) et pratiquent une forme de tourisme de masse.

Aujourd'hui, il semblerait que cela aille dans le bon sens.

**En règle générale, est-ce que le TO est satisfait des prestations que le pays offre ?**

Oui.

**Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ?**

Libye

Niger

Algérie

**Comment la Mauritanie se positionne-t-elle par rapport aux autres déserts ?**

Tout dépend de ce l'on recherche...

Pour les paysages, le Sud Algérien est le désert qu'il faut voir

Pour la rencontre avec les nomades, c'est la Mauritanie et le Niger

Pour l'archéologie et les sites rupestres, c'est la Libye

**La Mauritanie peut-elle développer de nouveaux sites touristiques ? ou de nouveaux créneaux touristiques ? Peut-on envisager le développement de séjours sédentaires ? (développement de visites en étoile à partir d'un site) ?**

La Tagant mais c'est un espace très différent de l'Adrar avec un climat plus « rude ». Ce secteur a un potentiel fort : il y a moins de touristes et le Tagant conserve un aspect plus sauvage.

On peut envisager de développer des randonnées dans des lieux plus isolés afin de se différencier des offres des autres TO et d'être loin de la foule. On peut imaginer également changer les rythmes de ce qui se fait actuellement, c'est à dire faire des circuits avec des bivouacs fixes pendant 2 ou 3 jours. Ceci pourrait être réalisé dans le cadre de séjour à thèmes.

Les séjours en étoile sédentaires : possibilités dans l'Adrar avec de petites excursions dans la journée

**Selon vous, quelles sont les perspectives de développement touristique dans ce pays ? (tourisme balnéaire, écotourisme...)**

Le Balnéaire : Ne sait pas...

L'écotourisme : Le TO pense y participer en travaillant avec le local. « il faut respecter les gens et l'environnement »

## 11. TAMERA

Interviewé(e) : Julien FREIDEL

Tel : 04 78 37 88 88

### Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

2 circuits :

un circuit de 8 jours en randonnée chamelière dans l'Adrar (5 900F)

et un circuit de 15 jours en randonnée chamelière dans l'Adrar (9 900F)

**Combien avez vous vendu de pax pour la dernière saison ?**

40

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

aucun

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

Peu d'évolution. Le TO ne promeut pas la destination. Il préfère promouvoir d'autres destinations.

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

Algérie Tour

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

oui

## La Clientele

### **Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

« De tout », de 30 à 70 ans. Des individuels ou des familles. C'est variable suivant la constitution du groupe.

### **Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patrimoine...)**

On vient au Sahara et pas en Mauritanie. C'est une destination connue et facile. « Ce n'est pas très cher ».

### **Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

Non. La Mauritanie est un premier voyage dans le Sahara. C'est une découverte du désert. Le client va après dans d'autres déserts.

## La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

### **Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

Pas chère

C'est joli

2 vols directs, pas de perte de temps

facile

### **Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...)?**

trop islamisé

trop touristique, les gens se concentrent sur quelques points

Apparition de la mendicité, ambiance parfois agressive.

Certaines parties du désert sont monotones

### **Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ?**

Niger, Libye, Algérie

**Comment la Mauritanie se positionne-t-elle par rapport aux autres déserts ?**

Les autres destinations « désert » sont dans des pays plus vastes et permettent plus d'itinéraires. Souvent ces pays sont plus authentiques. On a une vraie population touareg dans les autres déserts.

**La Mauritanie peut-elle développer de nouveaux sites touristiques ? ou de nouveaux créneaux touristiques ? Peut-on envisager le développement de séjours sédentaires ? (développement de visites en étoile à partir d'un site) ?**

On peut imaginer de nouvelles façons de réaliser les randonnées chamelières (nouveaux sites notamment...)

**Selon vous, quelles sont les perspectives de développement touristique dans ce pays ? (tourisme balnéaire, écotourisme...)**

Le problème est qu'il n'y a « aucune infrastructure ». Cependant, le Banc d'Arguin offre de très beaux paysages (site potentiel)

12. : ITINERANCES

Interviewé(e) : Elisabeth DUMONT

Tel : 01 40 40 75 15

Les Sejours

**Quels sont les différents circuits et/ou les types de séjours proposés par le TO (autres que la brochure) ? (destination, durée, prix)**

Itinérances propose également des séjours à la carte.

Circuits : en attente de brochure

**Combien avez vous vendu de séjours en Mauritanie pour la dernière saison ?**

10 séjours

**Combien avez vous vendu de vols secs ?**

aucun

**Quelle est l'évolution des chiffres sur les 5 dernières années ?**

Plutôt en hausse

**Quels sont les réceptifs avec lesquels le TO travaille ?**

Algérie Tour

**Etes-vous satisfait du travail et des relations avec les réceptifs ?**

oui

La Clientele

**Qui sont vos clients ? (âge catégorie socio-professionnel, familles, individuels, couples,...)**

De 35 à 55 ans en moyenne

Beaucoup de femmes

**Pourquoi vient-on en Mauritanie ? (coût, désert, « aventure », patri moine...)**

Pour le désert

**Est-ce que le client revient en Mauritanie ? Pourquoi ?**

Non en général.

La Mauritanie et les perspectives de développement de l'activité touristique

**Quels sont les atouts de la Mauritanie ?**

Le désert

**Quelles sont les contraintes que l'on peut rencontrer dans ce pays (économie, infrastructure, contexte social...)?**

Le contexte social

Pays pauvre

**En règle générale, est-ce que le TO est satisfait des prestations que le pays offre ?**

oui

**Quelles sont les destinations concurrentes de la Mauritanie (coût, prestation) ? Les prestations de ces pays concurrents sont-elles plus satisfaisantes que la Mauritanie ? si oui, pourquoi ?**

Le désert marocain (plus d'infrastructures, même temps d'avion, à côté géographiquement de la Mauritanie)

**La Mauritanie peut-elle développer de nouveaux sites touristiques ? ou de nouveaux créneaux touristiques ? Peut-on envisager le développement de séjours sédentaires ?**

Non

**Selon vous, quelles sont les perspectives de développement touristique dans ce pays ? (tourisme balnéaire, écotourisme...)**

Le To ne voit pas de possibilités dans le développement de l'activité balnéaire.

En ce qui concerne l'écotourisme, ce concept rejoint ce qui se fait déjà, c'est à dire les randonnées dans le désert dans un milieu naturel.