

SESSION 2007

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES
--

**Épreuve E5 : ÉTUDE DES MARCHÉS
ET DES PRODUITS TOURISTIQUES**

Durée : 5 heures

Coefficient : 3

L'usage de la calculatrice est autorisé.

Sont autorisées toutes les calculatrices de poche, y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimantes.

Le candidat n'utilise qu'une seule machine sur la table. Toutefois, si celle-ci vient à connaître une défaillance, il peut la remplacer par une autre.

Afin de prévenir les risques de fraude, sont interdits les échanges de machines entre les candidats, la consultation des notices fournies par les constructeurs ainsi que les échanges d'informations par l'intermédiaire des fonctions de transmission des calculatrices.

*Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Ce sujet comporte 16 pages numérotées de 1/16 à 16/16.*

L'agence Évasion et le tourisme de groupe

Vous êtes responsable du service groupes à l'agence Évasion située à Lyon, place Bellecour. L'entreprise est une S.A.R.L qui appartient au couple Dumond. Les propriétaires ont créé l'agence en 1991 et ont ensuite ouvert deux autres points de vente en périphérie de Lyon. Ils ont rejoint il y a peu de temps le réseau AFAT.

Ils revendent les produits de plusieurs voyagistes qu'ils ont référencés pour la qualité de leurs prestations et pour leur sérieux. Ils proposent aussi à leurs clients leur propre brochure intitulée « Circuits et séjours individuels ». Tous les produits proposés sont modulables et adaptables : l'agence a choisi le slogan « Créateur de voyages sur mesure ». La brochure est élégante et raffinée, très informative.

Les clients peuvent la retrouver sur le site Internet, ils peuvent aussi réserver en ligne aussi bien les vols secs que les forfaits séjours ou week-end, la location de voiture ou l'hébergement.

La clientèle individuelle des trois agences est fidèle mais très renseignée et exigeante, les classes aisées et les retraités sont particulièrement représentés. Mais des clients, qui souhaitent réaliser un voyage de qualité et d'exception pour une occasion particulière, s'adressent aussi à l'agence Évasion.

Précurseur en matière de création et vente de voyages sur mesure pour particuliers, l'agence Évasion s'est diversifiée en 2001 en créant les services groupes et « incentives » puis les voyages d'affaires.

La clientèle groupe est constituée d'associations, de clubs, de comités d'entreprises.

En ce moment, monsieur Dumond est préoccupé par le développement du service groupes. Il souhaite satisfaire au mieux cette clientèle hétérogène, en étudiant particulièrement ce marché, afin de proposer des produits et des services encore mieux adaptés et plus innovants.

Dans cette optique, il vous confie quatre dossiers :

- Dossier 1 : Étude du marché du tourisme de groupes**
- Dossier 2 : Étude de la clientèle potentielle de l'agence**
- Dossier 3 : Élaboration et mise sur le marché d'un produit groupes**
- Dossier 4 : Optimisation de l'activité**

Liste des annexes

- Annexe 1 : Les agences mettent le paquet sur les groupes. *L'Écho Touristique*, octobre 2005
- Annexe 2 : Clientèle groupes, un marché très disputé. *Tour Hebdo*, octobre 2004 (extraits)
- Annexe 3 : Les chiffres du tourisme de groupes. Direction du tourisme, *L'Écho touristique*, octobre 2005.
- Annexe 4 : Extrait du contrat d'affrètement
- Annexe 5 : Calendrier 2008
- Annexe 6 : Programme de voyage produit n°3
- Annexe 7 : Données comptables sur l'activité de l'entreprise
- Annexe 8 : Page brochure hiver 06/07, Jet Tours
- Annexe 9 : Page brochure hiver 06/07, STI Voyages
- Annexe 10 : Page brochure hiver 06/07, Terres d'aventures
- Annexe 11 : Focus produit *l'Écho touristique*, 8 septembre 06 (extraits)

Avertissement :

Dans le souci du respect de la propriété intellectuelle et du droit d'auteur, les extraits d'articles de presse spécialisée ou non sont reproduits en leur état originel. Ils sont susceptibles de comporter des mots ou expressions de style oral ou professionnel.

DOSSIER 1 : Étude du marché du tourisme de groupes

- 1-1 Fort de votre expérience et après lecture de plusieurs articles parus dans la presse professionnelle, vous présentez à M. Dumond une note structurée sur le marché du tourisme de groupes à partir des annexes 1, 2 et 3.

Vous décidez d'analyser la demande puis l'offre et vous concluez sur l'opportunité du développement d'un service groupes dans les agences distributrices.

DOSSIER 2 : Étude de la clientèle potentielle de l'agence

La zone de chalandise de l'agence est vaste : elle comprend Lyon et la grande périphérie. La clientèle potentielle est importante. Il existe dans cette zone de nombreuses entreprises qui ont un comité d'entreprise, des clubs sportifs et des associations diverses dont un grand nombre est constitué de personnes retraitées.

La concurrence est rude mais l'agence possède déjà une bonne notoriété, un savoir-faire et une équipe dynamique qui conforte monsieur Dumond dans son idée de conquérir des parts de marché et de développer le service groupes.

Il décide de faire réaliser une enquête par sondage auprès de la clientèle potentielle pour mieux la connaître et déterminer ses attentes. Il choisit de l'administrer par courrier et d'envoyer environ trois cents questionnaires.

- 2-1 Vous recensez les thèmes à aborder en détaillant pour chacun une liste d'informations à rechercher. (annexe 3)
- 2-2 Vous rédigez soigneusement trois questions qui vous paraissent essentielles (pas de questions ouvertes).
- 2-3 Vous proposez à M. Dumond les moyens à prévoir pour améliorer le taux de retour des questionnaires.
- 2-4 Vous présentez le plan détaillé de la lettre d'accompagnement du questionnaire. Vous précisez quels seront les destinataires de ce courrier.

DOSSIER 3 : Élaboration et mise sur le marché d'un produit groupes

Dans l'optique de créer une brochure groupes, l'agence décide d'abord de mettre en place ponctuellement des produits au départ de Lyon.

Cette production fera l'objet d'un tiré à part pour la période avril-mai 2008 et portera sur l'Égypte.

Trois types de produits d'une semaine sont prévus, à partir du Caire :

Produit 1 : Séjour au Caire avec excursions (Guizeh, Alexandrie...).

Produit 2 : Vol intérieur vers Assouan, croisière en bateau vers Louxor, séjour à Louxor, et retour vers Le Caire en avion.

Produit 3 : Séjour au Caire, transfert vers Assouan en train, croisière en felouque, séjour à Louxor et retour au Caire (selon le programme joint en annexe 6).

Ce dernier produit, plus innovant mais authentique, se démarque de la production classique et semble répondre aux attentes des clients exprimées au travers de l'enquête effectuée. L'agence mise sur l'originalité pour se démarquer de ses concurrents.

M. Dumond met donc en place une chaîne charter au départ de France vers l'Égypte.

Il estime le coefficient de remplissage à 93%.

Le premier départ est prévu le samedi 5 avril 2008 et le dernier départ le samedi 24 mai 2008.

- 3.1 Afin de déterminer le prix de vente de ces produits, vous calculez le prix du transport aérien France - Le Caire par personne selon les données extraites du contrat d'affrètement (annexe 4). Justifiez vos calculs.
- 3.2 Vous listez et expliquez les éléments dont M. Dumond et votre service ont dû tenir compte pour élaborer leur politique de prix de ces produits.
- 3.3 Vous indiquez si ces produits doivent supporter la TVA. Justifiez votre réponse en expliquant brièvement le principe de calcul de la TVA si l'agence est productrice.
- 3.4 Afin de préparer le tiré à part :
 - 3.4.1 Vous listez les points forts du voyage n°3 en utilisant les annexes 6, 8, 9 et 10 et vos connaissances personnelles de type professionnel (relatives à la destination et aux produits).
 - 3.4.2 Vous donnez un nom au produit ou une expression évocatrice à ce produit en justifiant votre réponse.

- 3.5 Un groupe composé de vingt-quatre personnes est intéressé par le programme n°3, pour la première semaine de mai.
Afin de répondre à sa demande de cotation, vous lui préparez l'offre réglementaire préalable à la vente. Il s'agit de lister tous les éléments de cette offre de vente. Le prix de vente à indiquer dans l'offre s'élève à 1 250 €.

DOSSIER 4 : Optimisation de l'activité

Pour vous permettre d'avoir une vue d'ensemble, M. Dumond vous soumet les statistiques du volume d'affaires de l'agence depuis sa création en 1991 et la répartition de l'activité de l'agence pour l'année 2005 en annexe 7.

Analyse de l'évolution de l'entreprise

- 4.1 Afin de mieux analyser la progression du volume d'affaires, vous calculez l'évolution en pourcentages et vous formulez un commentaire.
- 4.2 Vous décidez aussi de calculer la part de chaque activité dans l'activité globale de l'agence. Vous en tirez une conclusion.

Analyse de la rentabilité du service groupes

Les charges variables représentent 80% de l'activité du service groupes et incentives. Les charges fixes sont évaluées à 0,7 millions d'euros.

- 4.3 Pour l'année 2005, présentez le compte de résultat différentiel, calculez le seuil de rentabilité en volume d'affaires. Commentez ces éléments.

En prévision d'une augmentation de l'activité du service groupes en 2006, M. Dumond envisage d'embaucher et d'acquérir du matériel.

- 4.4 Les charges fixes augmenteraient donc de 15%. Calculez le nouveau seuil de rentabilité prévisionnel pour 2006.
- 4.5 Grâce à cette information, vous donnez en quelques lignes votre avis à M. Dumont sur l'opportunité d'embaucher.

Annexe 1 : « Les agences mettent le paquet sur les groupes ». *L'Echo Touristique* octobre 2005

Un temps décriés, les voyages en groupe font un come-back remarqué dans les agences. La cause : le besoin des seniors d'occuper leur temps libre, la recherche d'une ambiance conviviale pour nombre de clients mais également l'impression d'une plus grande sécurité, alors que les attentats secouent le monde.

En parallèle des groupes constitués et des GIR (groupes d'individuels regroupés), les professionnels notent ainsi l'émergence de groupes d'amis - actifs ou seniors - ou de collègues de travail, voyageant parfois jusqu'à une vingtaine de personnes ! "Les programmes sont montés en commun", explique Daniel Boisdrion, de Continents en rete, une agence indépendant membre du Cediv. "Au lieu de faire de l'individuel sur mesure, nous faisons du groupe sur mesure." Ces clients, plus disponibles que les individuels et disposant d'un budget souvent confortable, recherchent des produits différents, qui "au final ne seront pas plus chers qu'un circuit classique vendu par un TO", assure-t-il.

Proposer des voyages originaux

Afin de diversifier leur activité, beaucoup d'agences entendent surfer sur cette nouvelle vague et développent une activité groupes. Elles adoptent cependant des politiques différentes selon les clients, la destination, le budget et la durée du voyage, la création ou non d'un poste dédié au seul traitement des groupes...

La solution la plus rapide et la plus simple pour démarrer sur ce marché est d'aller piocher dans les productions groupes développées par de nombreux voyagistes tels National Tours, Fram, Top of Travel, Jet tours, Euro Pauli, Travel Euro-

pe, CroisiEurope, TUI, Atlantica Tours, Amplitude, Visiteurs, Plein Vent, Croisière jaune... "C'est moins risqué et cela ne coûte pas plus cher", assure Claudine Bogureau, de l'agence Les Voyages de Claudine à Châteauroux (36). "Si le vol est modifié par exemple, toute la partie terrestre est réorganisée par le tour-opérateur", explique-t-elle.

La deuxième attitude consiste à ajouter à une réservation réalisée chez un TO de nombreuses prestations complémentaires : assurances, pré et post-acheminements, location de véhicules, voire un cocktail privé, une soirée spéciale... "L'intérêt est de personnaliser, de customiser des produits standards en fonction des centres d'intérêt du groupe", considère Dominique Beljanski, de Plein Ciel Voyages à Arpajon (91). Certains professionnels préfèrent toutefois monter chaque dossier de A à Z, en négociant avec les services groupes des compagnies aériennes, les hôteliers, les réceptifs... Ce qui exige un personnel disponible et qualifié. "Mais c'est notre valeur ajoutée", affirme Daniel Boisdrion. "Si on construit un voyage en Thaïlande, il devra être vraiment original. On ne réalise jamais deux fois le même programme", assure-t-il.

Ainsi, l'agence peut même être amenée à se transformer en organisatrice d'événements, comme tout bon spécialiste de l'incentive. Dans le cadre d'un congrès, le voyage peut en effet prévoir des excursions pour les accompagnants, des retours échelonnés, des extensions complémentaires... Des petits plus qui augmentent le prix du dossier et valorisent les services apportés par l'agence. "Il faut être inventif et sortir des sentiers battus, affirme Dominique Beljanski, ce qui permet de dégager de meilleures marges." Et des idées ori-

ginales, il en faut pour répondre à certaines demandes, tel ce mariage pour 150 personnes organisé près de Toulon par une agence parisienne (vols, transferts, soirée, hébergement...).

Si travailler pour des groupes est jugé "stimulant", il faut néanmoins avoir du temps pour monter ces voyages, parfois atypiques, mais toujours très techniques. Et jongler avec les contraintes, comme la difficulté d'obtenir six mois ou un an à l'avance les tarifs des compagnies aériennes !

Un avantage essentiel : la maîtrise de la marge

En réalité, de plus en plus de distributeurs s'intéressent au marché des groupes, d'abord parce que l'agence maîtrise ainsi directement sa marge. Un point essentiel à l'heure de la baisse des commissions. Elle peut débiter à 8 %, monter à 14 % voire s'envoler au-delà des 20 %. Les forfaits groupes des TO sont proposés pour leur part en prix net, libre à l'agence de fixer sa rémunération. "Tout dépend du type de produit et des heures de travail pour monter un dossier, sans oublier la concurrence", explique un dirigeant. Cette rémunération apparaît d'autant plus justifiée qu'il faut tenir compte des changements fréquents demandés par le commanditaire (dates, noms, destinations...) sans parler des imprévus (annulations, intempéries, grèves, attentats...). Si la vente de voyages long-courriers est plébiscitée, il convient de ne pas négliger les propositions de déplacements courts en France ou en Europe, dont les groupes sont très demandeurs pour ponctuer l'année.

Second avantage : l'apport de trésorerie, en raison de l'acompte versé dès la réservation et du solde réglé avant le mois du départ, de surcroît

pour des sommes importantes. Car si les clients individuels s'inscrivent de plus en plus tardivement en espérant dénicher la promotion du siècle, les groupes réservent tôt, traditionnellement au printemps pour l'automne, et à l'automne pour le printemps suivant. "Cela permet de lisser l'activité sur l'année et de gérer plus sereinement le futur", insiste Dominique Vaucy, directeur de l'agence Les Tour-opérateurs associés (TOA).

Généralement, le montant des arrhes est fixé au coup par coup, selon le client. Afin de se prémunir en cas d'annulation, il s'élève au minimum à 20 % du montant total du dossier, et tourne en moyenne autour de 30 %. "Il importe de ne pas être trop gourmand si le contrat est signé très en amont", nuance Dominique Beljanski. "Pour le bon équilibre économique de l'agence, la situation idéale serait d'avoir une activité partagée à part égale entre la billetterie, les ventes individuelles et les groupes", estime de son côté Jean-Luc Dufrenne, de l'agence Génération Voyages (Afat Voyages) à Lille (59).

Pour développer une activité groupes, il convient d'abord d'aller chercher les clients en démarchant les associations, clubs, entreprises, comités d'entreprise... L'agence peut commencer par sonder les sociétés dont elle gère la billetterie affaires. Mais aussi dénicher des clients individuels à la recherche de ce type de prestations, pour partir avec leurs amis, leurs collègues de travail, leur association...

On peut aussi, comme Claudine Bogureau, communiquer dans la presse locale. Son agence a décidé de jouer la carte des départs régionaux (de Châ-

Annexe 1 suite

tearoux, Limoge et Clermont-Ferrand), en prenant le risque d'affréter chaque année plusieurs appareils, qu'il faudra remplir avec les groupes constitués, puis compléter par des GIR. Il faut le faire savoir...

Trouver les bonnes adresses sur Internet

Autre démarche de plus en plus importante : l'envoi de mailings, après avoir recherché les adresses e-mail des clubs, associations ou entreprises sur Internet. "Cela coûte moins cher qu'un mailing courrier. On peut ainsi adresser des pages thématiques, plus attractives", assure Daniel Boisdrón. "Il faut cependant passer du temps pour trouver les bons contacts dans les associations et pour mettre à jour les fichiers", ajoute Claudine Bogureau.

Certains dirigeants vont plus loin, n'hésitant pas à faire la tournée des comités d'entreprises. Un contact direct qui rassure le client. "Je leur demande les voyages qu'ils ont en perspective, pour établir un devis à différentes périodes", précise Jean-Pierre Marie de Turrís, directeur de Saint-Mandé Voyages. Et de souligner : "Il importe d'être le meilleur, car c'est encore le prix qui fait la différence. Les CE ou associations interrogent en effet souvent deux ou trois agences." De petits cadeaux peuvent alors faire la différence si le montant du dossier est élevé, comme une gratuité pour le leader du groupe. S'il le faut, un salarié de l'agence peut aussi accompagner le groupe, généralement à partir de 30 personnes.

Mais l'idéal est de disposer de personnels dédiés à la seule activité groupes. Avec la présence de très gros CE dans le Nord (Renault, Auchan-Leroy Merlin, Arcelor...), Génération Voyages (à Lille) a ainsi embauché trois commerciaux, qui disposent chacun d'un portefeuille de clientèles. Outre du démarchage, ils participent à plusieurs salons dans l'année, tel Décideurs CE. Des opérations spéciales sont éga-

lement programmées. "Avec les agences Afat Voyages du Nord-Pas-de-Calais qui ont une activité groupes et Thomas Cook, nous inviterons bientôt des responsables de CE et d'associations à Punta Cana pour leur faire découvrir les possibilités de la destination, mais aussi l'ensemble de notre offre groupes", précise Jean-Luc Dufrenne.

Certains agences se sont par ailleurs positionnées comme de véritables spécialistes. A partir d'un événement de la vie (rencontre, naissance...), d'une passion du dirigeant ou d'un collaborateur (la peinture, l'architecture, la botanique, l'histoire...) ou d'une pratique religieuse ou sportive, elles se sont installées sur des marchés de niche, devenant parfois incontournables à un niveau national. Larivière Voyages (Tourcom) s'est spécialisée dans le nautisme et les circuits en moto, Plein Ciel Voyages (Afat Voyages) dans les déplacements pour assister aux grandes épreuves d'équitation.

Escales du Monde (Tourcom) fait de même avec le judo, et prépare les déplacements pour les Championnats du monde qui se dérouleront à Rio de Janeiro en 2007. "Cela implique de bien connaître le milieu du sport et les attentes des supporters en termes de localisation, services, billetterie, transferts, accès privilégiés...", confie Eric Maldy, qui a commencé à prendre quelques contacts en Chine en vue des jeux Olympiques de Pékin en 2008. "Il faut trouver des relais sur place et les bons réceptifs." Cette approche de spécialiste permet aussi de mieux cibler la communication, dans des journaux spécialisés par exemple.

Créer l'événement et apporter de la nouveauté

Sur un autre créneau, celui des voyages techniques, Dominique Vaucy et son agence TOA

ont emmené des astronomes dans le désert tunisien pour observer l'éclipse du 3 octobre dernier. L'agence Akhor Voyages (Vesoul) fait voyager plusieurs centaines de personnes handicapées chaque année et, de son côté, Génération Voyages s'est fait une spécialité des "rencontres musicales" en Méditerranée. Son Festival de l'accordéon à Hammamet (Tunisie) et, surtout, Chantissime qui se déroule cette semaine à Antalya (Turquie) avec en vedettes, Sheila, Rika Zaraï et Gérard Lenorman, remportent un réel succès auprès des seniors. "Il faut créer l'événement et apporter toujours de la nouveauté pour fidéliser les groupes", insiste Jean-Luc Dufrenne.

Les réseaux ont eux aussi compris tout l'intérêt qu'il y avait à développer une activité groupes. Ainsi, Afat Voyages vient d'éditer à 15000 exemplaires une première brochure pour ce marché. Reprenant les produits de TO référencés (Fram, Look Voyages, Costa, Marsans), elle a la particularité de posséder un rabat en quatrième de couverture, où les adhérents du réseau peuvent insérer leur propre production. "Ce catalogue va aider les agences qui ne réalisent que quelques groupes par an. Il ne représente pas un gros investissement, car il est facturé à prix coûtant. Et il offre aux distributeurs un support de bonne qualité à diffuser aux clients, qu'ils n'auraient pu se payer seuls", explique Jean-Pierre Mas, président d'Afat Voyages. Le succès est tel que le réseau est déjà en train de réimprimer cette brochure...

La meilleure prestation au juste prix

Au final, pour fidéliser les groupes, il importe donc d'offrir la meilleure prestation possible au juste prix, et surtout sur une destination et un créneau que l'on maîtrise de bout en bout. Il convient en conséquence de savoir choisir et bien négocier avec les fournisseurs.

que cela soit un voyageur, une compagnie aérienne, un hôtelier ou un réceptif. Avec en ligne de mire un argument imparable : un client en groupe satisfait reviendra pour un voyage individuel, et vice versa.

© STÉPHANE JALADES

Annexe 2 : « Clientèle groupes, un marché très disputé ». Tour Hebdo octobre 2004 (extraits)

Le marché des groupes résiste. Comparé au tourisme en général qui souffre le martyre depuis le 11 septembre 2001, il fait même mieux que résister. Pour une raison simple : les clients ne paient pas l'ensemble du prix de leur voyage car ils sont invités par leur entreprise ou subventionnés par leur CE, leur mairie, ou leur club. En période de recession économique, c'est un avantage qui fait la différence. Par ailleurs, le marché des groupes subit moins la concurrence d'internet que celui des individuels qui achètent chaque jour davantage sur la toile. Tout n'est pas rose cependant. Les événements politiques internationaux ont aussi affecté les groupes. D'autre part, les comités d'entreprises réunissent de moins en moins de participants. Et si internet n'est pas un concurrent frontal, il contribue à surinformer le client, à le rendre plus exigeant et à faire baisser les prix, et parfois au détriment de la qualité. Des contraintes qui sont loin de décourager les opérateurs, de plus en plus nombreux à se disputer une part du gâteau.

Qui sont-ils ? Le terme de « groupiste » souffre d'une connotation vague et péjorative qui n'aide pas à cerner ce marché, déjà peu médiatisé. « Pour nous, une entreprise est un producteur de groupes lorsqu'elle enregistre au moins 2000 participants par an, et édite des brochures ou des programmes groupes », définit Dominique

Vaucy, directeur du conseil professionnel des groupistes au Snav (lire interview p. 44). Certaines d'entre elles se placent parmi les premiers tour-opérateurs français en termes de chiffre d'affaires. Les faillites retentissantes (Nuances du Monde repris par Seti First International...) ne doivent pas faire oublier que la grande majorité des producteurs de groupes affichent des résultats positifs depuis plusieurs années. Au premier abord, il est difficile de trouver des traits communs à toutes ces entreprises. Leurs clientèles sont en effet très diverses : comités d'entreprises, entreprises (*incentive*, congrès et séminaires), clubs de retraités, collectivités locales, associations et amicales, et toutes les clientèles de niche (scolaires, sportifs, handicapés, croisiéristes...). Toutefois, les points communs ne manquent pas : les producteurs de groupes remplissent essentiellement la basse saison ; ils enregistrent les réservations six mois à un an à l'avance (sauf dans le cas de l'*incentive* ; ils travaillent en prix nets et non en commissions.

Les autocaristes sont d'importants clients des « groupistes »

Les autocaristes sont les acteurs importants du marché des groupes en province, d'autant plus qu'ils forment un G.I.E., comme National Tours.

Ils peuvent faire appel en partie ou totalement à des producteurs de groupes pour leur brochure moyen et long-courrier. Nouveaux Continents, spécialiste de l'Égypte et du Proche-Orient, s'est développé en priorité pour cette clientèle. Il a par exemple produit toute la brochure luxe « G.I.R. ou constitués » de Terrien.

Les autocaristes lui rachètent des produits qu'ils « habillent » en rajoutant des transferts autocar, un accompagnateur, puis intègrent dans leurs brochures groupes constitués ou G.I.R. Mais beaucoup d'autocaristes produisent aussi eux-mêmes du long-courrier et moyen courrier. Concurrencés par les groupistes parisiens, ils jouent alors la carte de la production « maison » originale avec un service de proximité, quitte à être un peu plus chers.

Salaün Holidays produit lui-même 80% de ses voyages. Avec sept commerciaux répartis sur l'Ouest de la France, il réalise un peu plus de dix millions d'euros de chiffre d'affaires en groupes constitués. « Nous ne faisons appel à d'autres opérateurs que lorsqu'ils sont spécialistes de la destination, et dans ce cas, nous sommes attentifs à ce que notre marque soit bien représentée », explique Stéphane Le Pennec, directeur de la société.

Annexe 3 : Les chiffres du tourisme de groupes. Direction du tourisme, *l'Écho touristique*, octobre 2005

Un marché estimé à 3 milliards d'€ par an

Les chiffres du tourisme de groupe

Répartition de la clientèle	Scolaires/Enfants ↴	
70% Seniors	20% Actifs	10%
Période des déplacements		
30% Printemps	30% Automne	20% Autres
Lieu de voyages		
70% France	30% Etrangers	
Type de groupes		
76% Groupes constitués	24% GIR	
Mode de transport	Avion ↴	Train ↴
82% Autocar	15%	3%

L'ÉCHO TOURISTIQUE, 14 octobre 2005

Annexe 4 : Extrait du contrat d'affrètement

PARTENAIRES

L'affrèteur : l'agence
Le transporteur : la compagnie ABC

APPAREIL

Airbus A 320 - capacité : 160 sièges

HORAIRES ET JOURS
DE PROGRAMMATION

Aller : le samedi à 6 h - arrivée au Caire à 11h30.
Retour le samedi du Caire à 21 h - arrivée à 0h30.

COÛT DE L'AFFRÈTEMENT

53 000 € par rotation - tarif net

Annexe 5 : Calendrier 2008

Janvier 2008	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août
<p>● 2h40 à 19h00</p> <p>M 1 Jour de l'An V 2 s Basile J 3 s Geneviève V 4 s Odilon S 5 s Edouard D 6 Epiphonie</p> <p>L 7 s Raymond M 8 s Lucien M 9 s Aux de Ch J 10 s Guillaume V 11 s Pauline S 12 s Tatiana D 13 s Yvette</p> <p>L 14 s Nina M 15 s Remi M 16 s Marcel J 17 s Rosaline V 18 s Prisca S 19 s Marius D 20 s Sebastien</p> <p>L 21 s Agnès M 22 s Vincent M 23 s Barnard J 24 s François de S V 25 Conv de St Paul S 26 s Paule D 27 s Angèle</p> <p>L 28 s Thomas d'A M 29 s Glidas M 30 s Marine J 31 s Marcelle</p>	<p>● 2h40 à 19h45</p> <p>V 1 s Elia S 2 Present Seigneur D 3 s Blaise</p> <p>V 4 s Veronique M 5 Mardi Gras M 6 Cendres J 7 s Eugénie V 8 s Jacqueline S 9 s Apolline D 10 Carême</p> <p>L 11 N-D de Lourdes M 12 s Felix M 13 s Beatrice J 14 s Valentin V 15 s Claude S 16 s Julienne D 17 s Alexis</p> <p>L 18 s Bernadette M 19 s Gabin M 20 s Aimee J 21 s Pierre Dom V 22 s Isabelle S 23 s Lazare D 24 s Modeste</p> <p>L 25 s Romeo M 26 s Nestor M 27 s Honarine J 28 M-Carême V 29 s Auguste</p>	<p>● 2h34 à 17h33</p> <p>S 1 s Aubin D 2 s Charles le Bon</p> <p>L 3 s Guenole M 4 s Casimir M 5 s Olive J 6 s Colette V 7 s Félicité S 8 s Jean de Dieu D 9 s Françoise</p> <p>L 10 s Vivien M 11 s Rosine M 12 s Justine J 13 s Rodrigue V 14 s Mathilde S 15 s Louise de M D 16 Romeaux</p> <p>L 17 s Patrice M 18 s Cyrille M 19 s Joseph J 20 s Herbert V 21 s Clémence S 22 s Léa D 23 Pâques</p> <p>L 24 s C. de Suède M 25 s Humbert M 26 s Larissa J 27 s Habib V 28 s Gontran S 29 s Gladys D 30 s Amédée</p> <p>L 31 Annonciation</p>	<p>● 3h30 à 18h20</p> <p>M 1 s Hugues M 2 s Sonarine J 3 s Richard V 4 s Isidore S 5 s Irène D 6 s Marcelin</p> <p>L 7 s J-B de la Salle M 8 s Julie M 9 s Gautier J 10 s Fulbert V 11 s Stanislas S 12 s Jules D 13 s Ida</p> <p>L 14 s Maxime M 15 s Patern M 16 s Benoît/Jose J 17 s Etienne H V 18 s Parfait S 19 s Emma D 20 s Odette</p> <p>L 21 s Anselme M 22 s Alexandre M 23 s Georges J 24 s Fidèle V 25 s Marc S 26 s Alida D 27 Souvenir Déportés</p> <p>L 28 s Valérie M 29 s Cath. de St M 30 s Robert</p>	<p>● 4h30 à 19h05</p> <p>J 1 F. du Travail / Ascension V 2 s Boris S 3 s Phil / Jacques D 4 s Sylvain</p> <p>L 5 s Judith M 6 s Prudence M 7 s Gisèle J 8 Victoire 1945 V 9 s Pacôme S 10 s Solange D 11 F. d'Arc / Pentecôte</p> <p>L 12 s Achille M 13 s Rolande M 14 s Matthias J 15 s Denise V 16 s Honoré S 17 s Pascal D 18 Trinité</p> <p>L 19 s Yves M 20 s Bernardin M 21 s Constantin J 22 s Emile V 23 s Didier S 24 s Donatien D 25 F. des Mères / F. Dieu</p> <p>L 26 s Bérenger M 27 s Augustin de C M 28 s Germain J 29 s Aymar V 30 Sacré Cœur S 31 Visitation</p>	<p>● 3h54 à 19h44</p> <p>D 1 s Justin</p> <p>L 2 s Elandine M 3 s Kevin M 4 s Clotilde J 5 s Igor V 6 s Norbert S 7 s Gilbert D 8 s Médard</p> <p>L 9 s Diane M 10 s Landry M 11 s Barnabe J 12 s Guy V 13 s Antoine de P S 14 s Elisee D 15 Fête des Pères</p> <p>L 16 s J-Fr Régis M 17 s Hervé M 18 s Léonée J 19 s Romuald V 20 s Silvére S 21 s Rodolphe D 22 s Alban</p> <p>L 23 s Audrey M 24 Nat. St J.-Bapt. M 25 s Prosper J 26 s Antheime V 27 s Fernand S 28 s Irénée D 29 s Pierre / Paul</p> <p>L 30 s Martial</p>	<p>● 3h54 à 19h50</p> <p>M 1 s Thierry M 2 s Martinian J 3 s Thomas V 4 s Florent S 5 s Antoine-Marie D 6 s Marietta G</p> <p>L 7 s Raoul M 8 s Thibaut M 9 s Amandine J 10 s Ulrich V 11 s Benoît S 12 s Olivier D 13 s Henri / Joël</p> <p>L 14 Fête Nationale M 15 s Donald M 16 N-D. Ml Carmel J 17 s Charlotte V 18 s Frédéric S 19 s Arsène D 20 s Marina</p> <p>L 21 s Victor M 22 s Marie-Madeleine M 23 s Brigitte J 24 s Christine V 25 s Jacques le Mai S 26 s Anne D 27 s Nathalie</p> <p>L 28 s Samson M 29 s Marthe M 30 s Juliette J 31 s Ignace de L.</p>	<p>● 4h26 à 19h27</p> <p>V 1 s Alphonse S 2 s Julien D 3 s Lydie</p> <p>L 4 s J-Marie Viar M 5 s Abel M 6 Transfiguratic J 7 s Guélan V 8 s Dominique S 9 s Amour D 10 s Laurent</p> <p>L 11 s Claire M 12 s Clarisse M 13 s Hippolyte J 14 s Evard V 15 Assomptio S 16 s Armel D 17 s Hyacinthe</p> <p>L 18 s Hélène M 19 s Jean Eude M 20 s Barnard J 21 s Christophe V 22 s Fabrice S 23 s Rose D 24 s Barthélem</p> <p>L 25 s Louis de F M 26 s Natacha M 27 s Monique J 28 s Augustin V 29 s Sabine S 30 s Fiacre D 31 s Aristide</p>

ANNEXE 6 : Programme de voyage produit 3

Jour	Petit déjeuner	Matinée	Déjeuner	Après-midi	Dîner	Soirée	Logement
1		Avion France - Le Caire Transfert	Hôtel 3 * Le Caire	Visite du Caire	Hôtel	libre	Hôtel
2	Hôtel	Plateau de Guizeh	Hôtel	Temps libre Le Caire	Hôtel	Train 1 ^{ère} classe couchettes Le Caire - Assouan	Train
3	Train	Embarquement à bord de felouques	Felouque	Navigation	Felouque		Felouque
4	Felouque	Navigation	Felouque	Navigation + ballade campagne égyptienne	Felouque		Felouque
5	Felouque	Navigation + arrêt marché aux chameaux	Felouque	Navigation	Felouque		Felouque
6	Felouque	Navigation	Felouque	Débarquement à Edfou et transfert à Louxor	Hôtel 3 * Louxor		Louxor
7	Louxor	Vallée des Rois	Louxor	Visite de Louxor et Karnak	Louxor	Son et lumières (facultatif)	Louxor
8	Hôtel	Avion Louxor - Le Caire	Hôtel	- Musée égyptien Le Caire - Transfert aéroport - Avion Le Caire - France			

Felouques : capacité six personnes hors équipage

cinq felouques maximum par groupe

Bateau «restaurant» par groupe de cinq felouques

Encadrement : guide accompagnateur francophone spécialisé sur l'Egypte du Caire au Caire

felouquiers et cuisiniers pour la croisière

Installation :

Bivouac à la belle étoile sur le pont du bateau :

Tous les soirs mise en place par l'équipage d'une cabine en toile sur le bateau et d'un WC chimique sur la rive du Nil

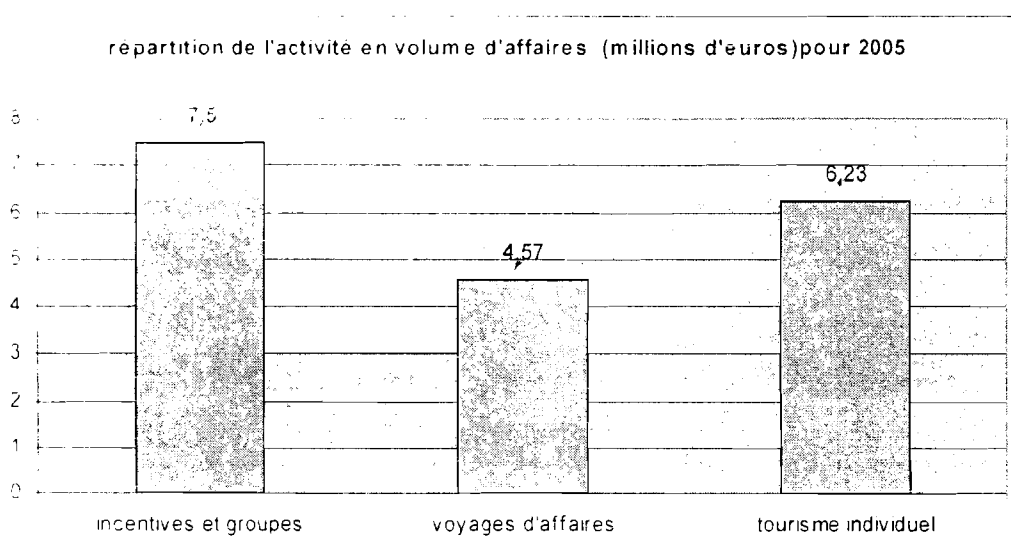
Matelas et ustensiles de cuisine fournis.

Annexe 7 : Données comptables sur l'activité de l'entreprise

Volume d'affaires traitées (en millions d'euros)

Années	1991	1996	1999	2000	2001	2003	2005
Volume d'affaires	0,6	4,9	9,8	12,7	13,6	15,7	18,3

Répartition de l'activité



Annexe 8 : page brochure hiver 2006-2007 Jet Tours

EGYPTE
ESSENTIEL

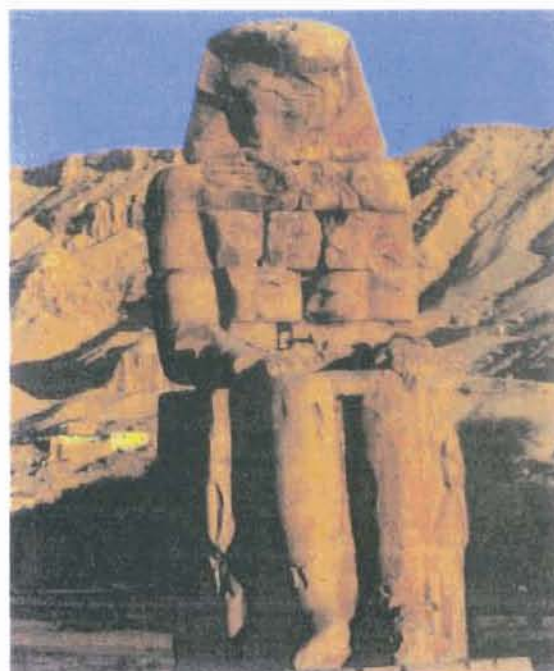



LES ATOUTS

- Départ garanti
- Croisière de voyage en bateau (100%) - 8 jours entre Assouan et Le Caire, croisière culturelle
- Visite des temples de Kalabcha sur le lac Nasser
- Croisière de croisière sur le lac Nasser (100%)
- Une soirée égyptienne
- Une nuit à Assouan
- Transfert de l'aéroport de Paris-Montparnasse
- Visa obligatoirement inclus

Petite
musique
d'Égypte

11 JOURS • 7 Nuits • 7 Départs •
VOL • TRANSFERT • VISAS • NÉCESSAIRE À
L'ENTRÉE EN ÉGYPTE • TRANSFERT À
L'ARRIVÉE

à partir de
960*

8 jours / 7 nuits
4 nuits de croisière
sur le Nil
* + 49 € de taxes
+ 1009 €
Prix maximum
au départ de Paris

OFFRE SPÉCIALE
Reservez tôt et bénéficiez de
tarifs réduits de 25% sur les
nuitées de 7 nuits consécutives
à partir de 960€ par personne

INFOS VOYAGE

- **Recommandation** : lire les rubriques "le côté pratique et confiances" p. 160
- **Départs garantis**, Maximum 34 participants.
- **Visa obligatoire non-inclus** : lire attentivement la rubrique "formalités administratives" p. 160
- **Pourboires** : voir p. 160-161
- **Voire voyage comprend**
- l'aller-retour au départ de Paris ou Lyon à certaines dates (voir p. 160), le samedi sur vol Star Airlines, Corsair, Air Airways ou Air Méditerranée. Retour à Paris le samedi
- le transport en véhicule climatisé, train wagnon 1^{re} classe entre Assouan et Le Caire
- Guide-conférencier égyptologue parlant français
- le port des bagages
- les excursions ou visites telles qu'indiquées au programme
- 7 petits déjeuners, 6 dîners et 7 dîners
- Dîners spéciaux de Noël ou du nouvel an
- l'hébergement en chambre/cabine double sur le bateau et dans les hôtels indiqués ou similaire, normes du pays
- **Bateau (4 nuits)** : Crown Jubilee ***** Sup. [voir descriptifs p. 162]
- **Assouan/Le Caire (1 nuit)** : train wagonlit 1^{re} classe
- **Le Caire (2 nuits)** : Class Hotel *****
- Et toutes les prestations décrites p. 288
- **Voire voyage ne comprend pas**
- le visa obligatoire
- les taxes et surcharges aériennes
- les boissons, pourboires et toutes dépenses à caractère personnel
- les assurances optionnelles (voir p. 281)

Croisière en Haute-Égypte puis voyage en train d'Assouan au Caire; ce parcours initiatique permet de découvrir en une semaine les principaux sites du pays des pharaons.

- 1^{er} jour Paris - Louxor. Envol à destination de Louxor Accueil, transfert et installation à bord du Crown Jubilee. Réunion d'information, Dîner.
- 2^e jour Louxor - Edfou. Départ en petit bateau privé à l'aube et au retour pour la visite de la *nécropole thébaine* et *Vallée des Rois*, *des Nobles* et *arrivés aux colosses de Memnon*. Visite du *temple de Karnak*. Déjeuner à bord du bateau. Navigation vers Edfou.
- 3^e jour Edfou - Kom Ombo - Assouan. Balade en calèche, visite d'Edfou, l'un des temples les plus imposants de Haute-Égypte, qui se trouve dans un état de conservation exceptionnel. Navigation vers Kom Ombo et visite du temple dédié à deux divinités : Sobek, le dieu crocodile et Haroëris, une des multiples déclinaisons d'Horus. Nuit à Assouan. Dîner.
- 4^e jour Assouan. Visite du *temple de Philoe* dédié à la déesse Isis puis visite du site de *Kalabsha* sur le lac Nasser. Après le déjeuner, promenade en felouque autour de l'île Éléphantine et visite de l'île Kitchener. Dîner et nuit à Assouan.
- 5^e jour Assouan - Le Caire. Temps libre pour profiter d'Assouan. Excursion optionnelle à *Abou Simbel* (voir p. 164). Transfert à la gare, installation dans une cabine privative à bord du train wagon-lit 1^{re} classe pour Le Caire. Dîner et petit déjeuner servis dans votre cabine.
- 6^e jour Le Caire. Matinée libre. Déjeuner égyptien. Visite du *plateau de Guizah* et de ses trois pyramides: Chéops, Chéphren et Mykérinos. Découverte du *Sphinx*. Dîner.
- 7^e jour Le Caire. Visite du musée égyptien et du fabuleux trésor de Toutânkhamon. Déjeuner au bord du Nil puis découverte du *Caire fatimide* et temps libre dans le bazar de Khan el-Khalili. Dîner.
- 8^e jour Le Caire - Paris. Selon les horaires de vol, temps libre, transfert à l'aéroport et envol pour la France.

* Sites inscrits sur la Liste du patrimoine mondial de l'UNESCO.

Prix en euros par personne en cabine/chambre double pour un voyage de 8 jours/7 nuits au départ de Paris le samedi

	1/11	2/11	16/11	23/11	6/12	3/12	17/12	3/1	7/1	21/1	Enfant [2 à 12]*
	ou	ou	ou	ou	ou	ou	ou	ou	ou	ou	
Croisière	1179	960	1190	1390	1090	1090	1350	1250	1350	1250	-25%
PETITE MUSIQUE D'EGYPTE - 8 jours/7 nuits	190	170	170	250	170	215	215	215	250	215	

Taxes d'aéroport, de sécurité, de carburant et de solidarité obligatoires non incluses : 49€ * Voir aussi p.279.

Annexe 9 : page brochure hiver 2006-2007 STI Voyages



Les grands classiques

Nouveau

Circuit Croisière 10 jours / 9 nuits

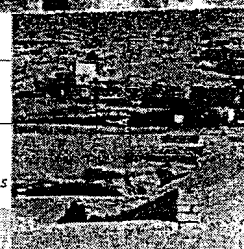
Durée idéale pour découvrir le Caire, la Haute Egypte et Abou Simbel

Départs garantis à partir de

Minimum 2 personnes

1 354 €

La vallée des Nobles



En bref : 4 nuits au Caire, 1 nuit à Abou Simbel & 5 jours / 4 nuits de croisière sur le Nil. Son et Lumières à Abou Simbel et aux pyramides de Guizeh inclus. Départs de Paris, Genève, Bruxelles les vendredis sur vols Egypt'Air.

Jour 1 PARIS / LE CAIRE
Envol pour Le Caire sur vol Egypt'Air. A l'arrivée, accueil par notre représentant, transfert et installation à l'hôtel Sonesta ou JW Marriott.

Jour 2 LE CAIRE / LOUXOR
Petit déjeuner matinal. Transfert à l'aéroport et envol pour Louxor. A l'arrivée, accueil par notre représentant et découverte de la rive Est du Nil où le soleil se lève : la Cité des Vivants avec la visite du temple de Louxor. Installation et déjeuner à bord de votre bateau de croisière, Ms Monaco ou Ms Mojito. L'après-midi, visite du temple de Karnak. En soirée, possibilité d'assister, en option, au "Son & Lumière" en français au temple de Karnak. Dîner et nuit à bord.

Jour 3 LOUXOR / ESNA
ESNA / EDFOU (env. 5h)
Petit déjeuner matinal. Traversée du Nil pour la visite de la rive Ouest, où le soleil se couche : la Cité des Morts. La Vallée des Nobles : En comparaison des tombes des pharaons, celles-ci sont d'une extrême simplicité architecturale. En revanche, les peintures murales sont un témoignage précis et précieux de la vie quotidienne, représentant des scènes de pêche, de chasse, de banquets égayés de musiciens et de danseuses. La Vallée des Rois : Dominée par une pyramide naturelle, 62 sépultures royales ont à ce jour été dénombrées. Soigneusement cachées, elles ont toutefois toutes été pillées, à l'exception du fameux tombeau de Toutankhamon. Le temple de Medinet Habou : C'est l'impressionnant temple

funéraire de Ramsès III qui aurait également un palais royal. Il est le plus vaste site archéologique après Karnak. Son architecture semble inspirée des forteresses asiatiques que Ramsès III aurait pu connaître lors de ses campagnes lointaines. Déjeuner et transfert terrestre pour Esna. Navigation vers Edfou. Dîner et nuit à bord.

Jour 4 EDFOU / KOM OMBO / ASSOUAN (env. 9h)

Petit déjeuner matinal. A Edfou, départ en caleche pour la visite du temple d'Horus. Dédié à Horus le faucon, il est entièrement construit en grès. Degagé par l'égyptologue français Mariette, c'est un véritable livre ouvert. du pylône d'entrée au sanctuaire, la progression de la visite vers le Nags (sanctuaire ou "Saint des Saints", d'un temple divin) évoque la vie sacrée qui régnait dans le temple. Retour à bord pour le déjeuner. L'après-midi, navigation vers Kom Ombo. Arrêt et visite du temple de Kom Ombo. Ce temple ptolémaïque qui ressemble à une acropole est dédié à deux divinités : Haroëris (Horus le grand, dieu solaire et guerrier à tête de faucon) et Sobek (le crocodile). Il domine d'une vingtaine de mètres le Nil, formant à ses pieds une boucle majestueuse. Reprise de la navigation vers Assouan. Dîner oriental suivi d'une soirée déguisée "galabia party". Nuit à bord.

Jour 5 ASSOUAN
Petit déjeuner. Départ pour la visite des alentours d'Assouan, le haut barrage et le temple de Philae. Retour à bord pour le déjeuner. L'après-midi, promenade en felouque sur le Nil, passage près de l'île Éléphantine. En option, "Son & Lumière" au temple de Philae. Dîner et nuit à bord.

Jour 6 ASSOUAN / ABOU SIMBEL
Petit déjeuner. Temps libre jusqu'au départ en autocar

Infos STI Voyages

- L'arrivée au Caire le vendredi permet de vous acheminer le samedi matin en Haute Egypte et de vous faire profiter pleinement de Louxor.
- Visites de Louxor réparties sur deux demi-journées pour vous laisser le temps de découvrir la ville.
- Descriptif des sites visités pages 7 à 9.
- Les + :**
- Départs garantis, minimum 2 participants.
- Sélection des hôtels Hilton situés en plein centre du Caire.
- Choix de votre cabine à bord du Monaco ou Mojito 5* Luxe, pages 14-15.
- Nouveau : Visite du temple funéraire de Ramsès III à Médinet Habou et de la vallée des Nobles pour la découverte d'un art funéraire particulier.
- Une nuitée à Abou Simbel qui permet d'assister au "Son & lumière" et au lever du soleil sur les temples.
- Son & lumière aux pyramides de Guizeh et à Abou Simbel inclus.
- Possibilité d'approfondir les visites du Caire en prolongeant votre voyage.

pour Abou Simbel (env. 270 km). A l'arrivée, installation et déjeuner à l'hôtel Seb. Visite des fameux temples de Ramsès II et de Néfertari. En soirée, "Son & Lumière" sur le site. Dîner et nuit à l'hôtel.

Jour 7 ABOU SIMBEL / ASSOUAN ASSOUAN / LE CAIRE

Petit déjeuner matinal. Possibilité d'assister au lever de soleil sur les temples (droit d'entrée au site à acquitter sur place). Retour à Assouan en autocar. Déjeuner, puis transfert à l'aéroport et envol pour Le Caire. A l'arrivée, accueil et transfert à l'hôtel Ramsès ou Nile Hilton. Installation, dîner et nuit.

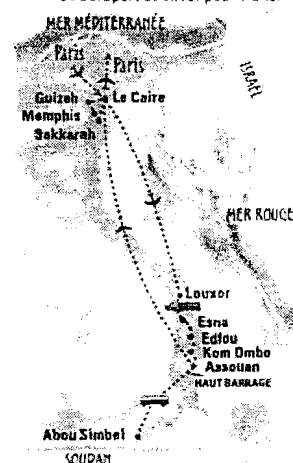
Jour 8 MEMPHIS / SAKKARAH / GUIZEH

Petit déjeuner. Départ pour la visite de Memphis et de Sakkarah. Déjeuner dans un restaurant typique. Continuation par la découverte du plateau de Guizeh, le Sphinx et les pyramides. Sur le chemin de retour, arrêt dans un institut de papyrus. En soirée, "Son & Lumière" aux pyramides de Guizeh. Dîner, nuit à l'hôtel.

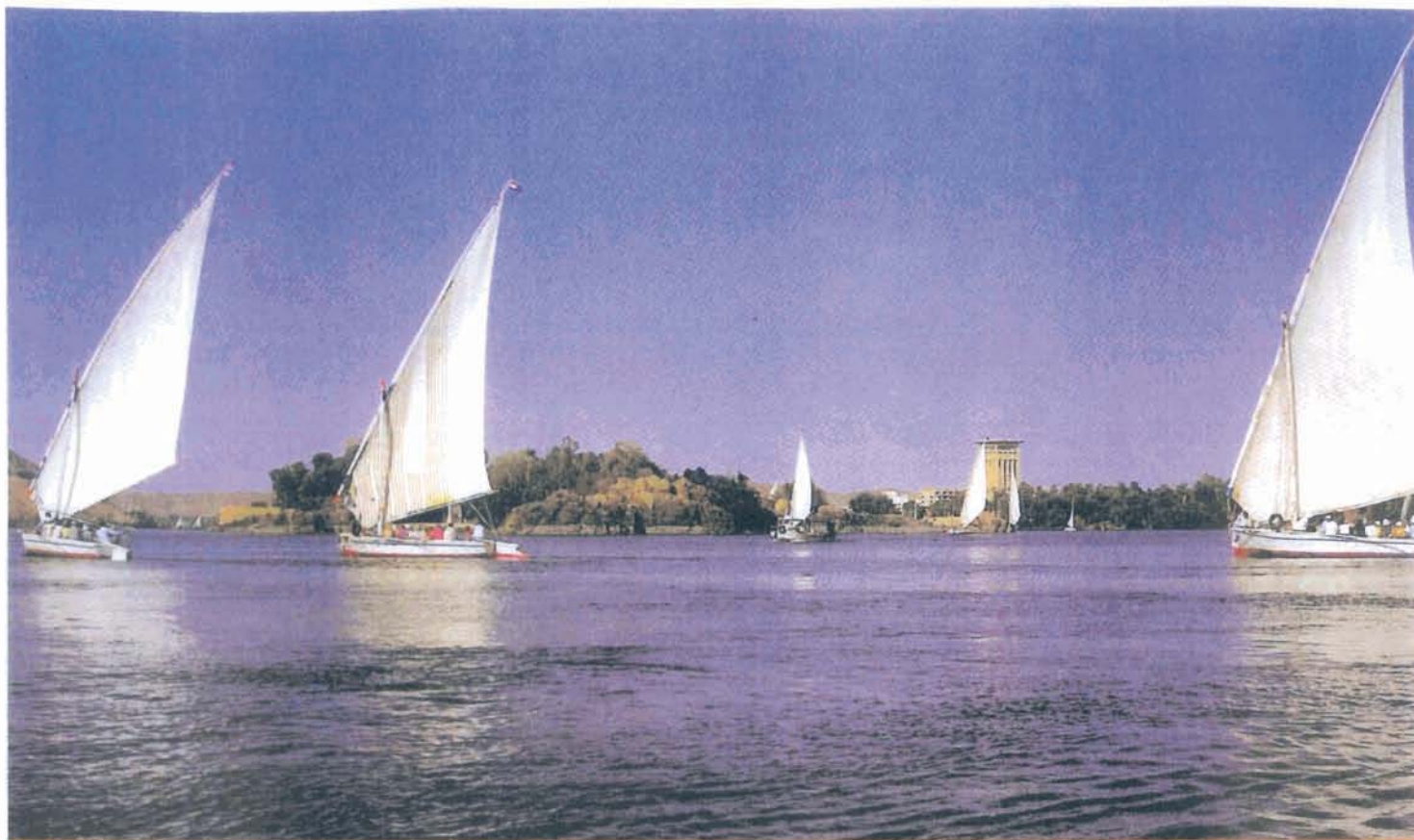
Jour 9 LE CAIRE
Petit déjeuner. Départ pour la visite du Musée National avec

la salle du trésor de la tombe de Toutankhamon. Déjeuner en ville. L'après-midi, visite du Caire islamique, la Citadelle de Saladin, la Mosquée de Mohamed Ali. Temps libre pour le shopping dans les souks de Khan El Khaili. Dîner et nuit à l'hôtel.

Jour 10 LE CAIRE / PARIS
Après le petit déjeuner, transfert à l'aéroport et envol pour Paris.



Annexe 10 : page brochure hiver 2006-2007 Terres d'Aventures



ÉGYPTE > 9 JOURS, 5 JOURS DE MARCHÉ

RANDONNÉE

NIVEAU • CODE EGY004

à partir de 945 €

Randonnée le long du Nil

Durant une semaine, partant d'Assouan "l'Africaine", à pied et à bord des felouques, nous descendrons le "fleuve dieu" jusqu'à Louxor "le palais de Thèbes". Chaque jour nous vivrons la douceur et l'envoûtement du fleuve le long duquel s'égrènent les villages nubiens, aux limites des sables du désert libyque. Un voyage de contrastes entre rives verdoyantes et désert de sable fin, près d'un Nil mystérieux, ponctué de la visite des grands sites, Philae, Kom Ombo, Edfou, Karnak, et au cœur d'une nature contrastée, douce et hospitalière.

J1 : Vol de nuit Paris/Louxor. Fin de nuit à l'hôtel.

J2 : Visite de Karnak puis transfert pour Assouan. Visite de Philae. Embarquement sur les felouques. Navigation et nuit sur le fleuve.

J3 : Navigation et promenade dans le wadi, puis vers le village nubien de Cheik Fadl. Nuit.

J4 : Navigation jusqu'à Daraw. Visite des marchés. Navigation jusqu'à Kom Ombo. Visite du double temple. Navigation et promenade dans les jardins fruitiers sur une île. Nuit.

J5 : Navigation pour rejoindre le djebel Silsila. Carrières pharaoniques. Déjeuner et visite du site : chapelles, stèles, carrières... Nuit au pied du spés illuminé d'Horemb.

J6 : Navigation. Promenade dans un paysage de sable et de grès, gravures rupestres... Navigation jusqu'à l'île de Fawazy.

J7 : Arrivée à Edfou, visite du grand temple d'Horus. Départ en bus pour Louxor. Après-midi de visites : vallée des Rois et temple funéraire de Ramsès III. Nuit à l'hôtel.

J8 : Journée libre et envol dans la soirée.

J9 : Arrivée à Paris.

Attention : cet itinéraire peut se réaliser dans les deux sens, Assouan/Edfou ou Edfou/Assouan.

LE CHOIX TERDAV

- Un accompagnateur spécialiste de l'Égypte
- Une felouque pour six personnes pour la nuit
- Un hôtel dans la campagne rive gauche du Nil, et près des sites

• Altitude :

• Transport des bagages :

Vous ne portez que vos affaires de la journée.

• Climat : désertique. A la hauteur de

Louxor/Assouan/Abu Simbel, de novembre à février, temps ensoleillé et sec dans la journée mais nuits très fraîches, voire froides dans le sud.

• Hébergement : 2 nuits à Louxor (petit hôtel égyptien simple, rive gauche). Sur le Nil, 5 nuits sur le pont des felouques (6 pers. par felouque).

• Nourriture : locale, de bonne qualité et préparée par un cuisinier. Sur le Nil, bateau-salle à manger pour les repas. Eau minérale fournie.

• Encadrement sportif : accompagnateur spécialiste de l'Égypte, felouquiers et aides cuisiniers égyptiens. Guides égyptiens "officiels" sur les sites. Tous les pourboires sont prévus dans le prix du voyage sauf dans les hôtels et aéroports.

• Transport aérien : vol affrété* Paris/Louxor (Blue Line, Air Horizons). Les vols directs ont parfois des horaires très inconfortables, totalement indépendants de notre volonté.

* Conditions particulières frais d'annulation p. 336.

• Groupe : 5 à 15 participants.

• Non compris dans le prix : les taxes et surcharges fuel au départ de Paris : 116 € (voir p. 22), les assurances, les frais d'inscription, les frais de visa, les taxes d'aéroport, le son et lumière de Karnak, les visites non comprises dans le programme, les pourboires dans les hôtels et aéroports, les repas du dernier jour à Louxor, les boissons.

■ DATES :

DEPARTS GARANTIS À PARTIR DE 5 PARTICIPANTS SANS SUPPLÉMENT

16/09 au 24/09/06	995 €	27/01 au 04/02/07	945 €
23/09 au 01/10/06	995 €	03/02 au 11/02/07	945 €
07/10 au 15/10/06	995 €	10/02 au 18/02/07	1045 €
14/10 au 22/10/06	995 €	17/02 au 25/02/07	1095 €
21/10 au 29/10/06	995 €	24/02 au 04/03/07	1095 €
28/10 au 05/11/06	1135 €	03/03 au 11/03/07	1045 €
04/11 au 12/11/06	945 €	10/03 au 18/03/07	945 €
11/11 au 19/11/06	965 €	17/03 au 25/03/07	1015 €
18/11 au 26/11/06	965 €	24/03 au 01/04/07	1015 €
02/12 au 10/12/06	965 €	31/03 au 08/04/07	1015 €
23/12 au 31/12/06	1095 €	07/04 au 15/04/07	1095 €
30/12 au 07/01/07	1135 €	14/04 au 22/04/07	1095 €
06/01 au 14/01/07	945 €	21/04 au 29/04/07	1045 €
13/01 au 21/01/07	945 €	28/04 au 06/05/07	1015 €
20/01 au 28/01/07	945 €	05/05 au 13/05/07	1015 €

Départs du 15/09 au 29/12/07 (voyage en 8 jours), nous consulter.



Annexe 11 : Focus produit *L'Écho Touristique* 08 septembre 2006 (extraits)

Les croisières en Haute-Egypte, entre Louxor et Assouan, s'effectuent souvent à bord de gros bateaux. Mais d'autres embarcations plus authentiques voguent aussi sur le fleuve.

COMPARATIF RÉALISÉ PAR PASCALE MOUGÉROT

Naviguer sur le Nil à bord d'une embarcation originale



en felouque	en sandal	en steamer	en dahabieh
<p>"Felouque et Rando", à partir de 699 € HT par personne, 8 j/7 n en pension complète, au départ de Paris. www.clubaventure.com</p> <ul style="list-style-type: none"> De Louxor à Esna, formule alternant navigation et randonnées. Pension complète, accompagnateur, équipe logistique. Vol charter A-R inclus. 	<p>"Le Nil en sandal", à partir de 923 € HT par personne, 8 j/7 n en pension complète, au départ de Paris. www.rives-du-monde.com</p> <ul style="list-style-type: none"> Croisière entre Assouan et Esna ou, le plus souvent, entre Assouan et Edfou. Pension complète, accompagnateur, vol charter A-R inclus. 	<p>"Les Saphirs du Nil à bord du Steam Ship Sudan", 2188 € TTC par personne, 10 j/9 n en pension complète, de Paris. www.comptoir.fr</p> <ul style="list-style-type: none"> Croisière entre Louxor et Assouan et 2 journées de découverte du Caire. Pension complète, 5 n (Le Caire et Assouan) en hôtels 3 et 5*, vols A-R et intérieurs, transferts, visites au Caire et collectives avec guide égyptologue, excursions, taxes et surcharge carburant. 	<p>"Les voiles du Nil", à partir de 1620 € HT par personne, 8 j/7 n en pension complète, au départ de Paris. www.fleuves-du-monde.com</p> <ul style="list-style-type: none"> Croisière entre Louxor et Assouan. Pension complète à bord, avec petits déjeuners en ville, vol charter A-R inclus. Accompagnateur.
<p>ITINÉRAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> Arrivée à Louxor, courte visite et départ pour Assouan en train; découverte de Philae et embarquement pour 4 j de navigation, avec visites culturelles et balades quotidiennes dans la campagne. Débarquement à Esna et retour par la route à Louxor; nuit à l'hôtel. 	<p>ITINÉRAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> Arrivée à Louxor, découverte de Karnak et transfert en minibus vers Assouan. Visite de Philae avant de naviguer (3 j). Visites de temples et balades en journée. Débarquement à Edfou et retour à Louxor en minibus (1 n d'hôtel), puis rapide visite de la vallée des Rois. 	<p>ITINÉRAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> Arrivée au Caire et visite complète (4 n d'hôtel) et embarquement (4 n à bord) avec étapes, à Esna, Edfou, Kom Ombo, Assouan (1 n à l'Old Cataract 5*). Le même itinéraire en 5 j/4 n (Louxor-Assouan) ou 4 j/3 n (Assouan-Louxor), sans les vols internationaux. 	<p>ITINÉRAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> Arrivée à Louxor, visite de Karnak, nuit à l'hôtel. Transfert à Esna et embarquement pour 5 n avec visite de Philae, 1 n d'hôtel à Assouan et retour à Louxor par la route.
<p>PRATIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> Chez Club Aventure, 699 € HT/pers. (5 pers. mini) de Paris, départs du 25 novembre et 9 décembre. 949 €/pers. à la date la plus chère (Noël). Egalement chez Allibert, Chemins de Sable, Déserts, Fleuves du Monde, Nomade, Rives du Monde... 	<p>PRATIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> Chez Rives du Monde, 923 € HT/pers. (base 8) en cabine double de Paris, départ du 6 janvier 2007. 1263 € à la date la plus chère (23 décembre). En sus : cabine individuelle : 75 €. Egalement chez Terres de Charme, Fleuves du Monde... 	<p>PRATIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> Chez Comptoir d'Égypte, 2188 € TTC/pers. (visa en sus) en cabine double de Paris, du 2 au 25 novembre. 2 613 € du 22 au 31 décembre, date la plus chère. En sus : single, de 497 à 898 €/pers. Egalement chez Voyageurs du Monde... 	<p>PRATIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> Chez Fleuves du monde, 1620 € HT/pers. en cabine double de Paris (base 10-12 pers), toute la saison. En sus : cabine individuelle, 460 €. Egalement chez Acaboo, Autrement l'Égypte, Comptoir, Rives du Monde...