

## Interview

## En marge du SITAP 2008 :

Mme Najoua Baccouche Ardin, commissaire générale du salon :

## « Construire les fondations pour une stratégie du futur »

Malgré son jeune âge, le 1<sup>er</sup> salon de l'immobilier tunisien tenu à Paris a enregistré un succès marquant dans le secteur. Et c'est là une belle performance. Il s'est déroulé dans des conditions favorables dues aux efforts qui ont été déployés par les organisateurs.

A cet égard, nous avons contacté Mme Najoua Baccouche Ardin pour plus d'informations sur l'avenir de ce salon.

## Voudriez-vous vous présenter à nos lecteurs ?

Najoua Baccouche Ardin, gérante de la société ORSAF, société de services totalement exportatrice, spécialisée dans la conception, le conseil et l'organisation de salons et foires à l'étranger, que j'ai l'honneur et le plaisir de gérer. Je suis également le commissaire général du SITAP 2008, le premier Salon de l'Immobilier Tunisien à Paris organisé du 6 au 8 Juin 2008 à l'espace Charenton.

## Êtes-vous satisfaite de cette première édition « SITAP 2008 » ?

Nous ne pouvons parler de satisfaction totale que lorsqu'une analyse de l'après-salon sera terminée, car il y a eu un travail énorme entrepris avant le salon et qui a duré une année. Une grande concentration a été faite pendant le salon, et le plus important reste à faire pour déterminer les résultats qui définiront le degré de notre contentement et, même, l'orientation à donner à nos prochaines prestations.

## Quels sont les aspects positifs à tirer de ce salon ?

Nous sommes partis d'une situation négative du secteur immobilier tunisien, et avons cherché à la positiver en créant de nouvelles perspectives pour les promoteurs tunisiens, à qui nous avons ouvert les frontières et poussés à l'export, non sans peine. Il nous a fallu de la détermination et de la persévérance, nous dirons même de l'obstination pour les arracher des sentiers battus de la prospection habituelle devenue infructueuse.

## Quels sont les principaux acquis de SITAP et de quelle façon ce salon se différencie-t-il des autres initiatives sur le marché ?

Le plus grand acquis du SITAP c'est l'émergence de l'idée d'un promoteur immobilier tunisien, pionnier du secteur immobilier tunisien. Son analyse du marché tunisien et son inquiétude pour le métier ont constitué les raisons majeures à la création du SITAP. Sa rigueur à faire contrôler l'organisation du salon par une équipe de professionnels

avertis a constitué tout aussi bien un grand avantage. Et c'est cette approche professionnelle d'un spécialiste du secteur immobilier qui a fait le choix d'une équipe de professionnels de l'événementiel au plan international qui a fait la différence par rapport aux autres initiatives sur le marché.

## Pensez-vous que vous avez attiré une clientèle vraiment qualitative ou une clientèle juste de passage ?

Nous avons ciblé en majorité nos compatriotes résidant en France et alentour, en plus d'une minorité d'Européens, ceci à l'image des programmes proposés par les exposants sur ce salon et surtout au vu de la réglementation tunisienne d'acquisition de biens immobiliers dans notre pays par les étrangers. L'ensemble des visiteurs sont arrivés munis des invitations qu'ils avaient retirées de notre site web, ce qui signifie qu'ils étaient décidés à venir au salon dans un objectif très sérieux ; et d'ailleurs les exposants venus avec l'idée de promouvoir seulement leurs projets ont été agréablement surpris d'avoir eu la possibilité de réaliser aussitôt des ventes et donc de signer des promesses reconnues et financées par les banques présentes.

## Cette édition sera-t-elle la première et la dernière ou bien va-t-il y en avoir d'autres ?

Nous avons pu réussir une première, malgré les méandres des coulisses. Nous sommes capables de mener à bon port les prochaines, mais sûrement dans d'autres conditions et, surtout, avec d'autres exigences que ce soit de la part des promoteurs que des fournisseurs, voire le choix des partenaires et aussi des compétences à mettre en place pour pouvoir cadrer davantage la dimension de tout événement à réaliser.

Pensez-vous que vous avez attiré de nouveaux exposants pour la prochaine édition du salon, entre autres des exposants qui ne soutenaient pas forcément votre manifestation et qui, après avoir visité ce salon, se sont laissés

## convaincre ?

Les nouveaux exposants pour une éventuelle prochaine édition du salon ? Ils étaient déjà là, en tant que visiteurs. Nous saluons leur démarche aussi stratégique que mutuellement frustrante, mais pensons pouvoir compter sur eux pour la prochaine édition du salon de l'immobilier tunisien que ce soit à Paris ou ailleurs, et restons à leur disposition pour toute prestation complémentaire.

## Quels sont les axes de développement futur pour le salon ?

Nous ne pouvons parler d'orientation ni de développement du salon avant d'avoir fini d'analyser cette première édition ; dans le sens où la meilleure stratégie se construit sur des bases solides. Et nous pouvons alors développer nos prestations dans un sens ou un autre pour le même secteur d'activité ou bien même pour d'autres secteurs de l'économie tunisienne.

## En conclusion, avez-vous un message à adresser et à qui ?

Nous avons un message important pour le Cepex et des remerciements vifs aux autorités tunisiennes tant à Tunis qu'à Paris, qui nous ont fait confiance quant à l'organisation d'un tel événement, reflet de notre Tunisie au plan international. Le Cepex ayant refusé d'accorder à la centaine de promoteurs tunisiens la subvention demandée pour leur participation individuelle au Salon de l'Immobilier Tunisien à Paris SITAP 2008.

Nous sollicitons Monsieur le Ministre du Commerce tunisien l'application de la loi 84-84 du 31 décembre 1984. Le Cepex est appelé à accorder l'éligibilité aux promoteurs immobiliers tunisiens au Foprodex et au Famex pour leurs services de promotion à l'exportation, leur participation aux salons à l'étranger et pour l'invitation de donneurs d'ordre, au même rang que tout autre exportateur tunisien. Et ainsi reconnaître leurs droits à la subvention et surtout la leur octroyer pour cette première édition du SITAP. L'exportation est aujourd'hui une

nécessité pour les promoteurs immobiliers tunisiens, s'orientant vers de nouveaux marchés pour faire face à la concurrence croissante et à la saturation des acquéreurs locaux. Et c'est dans le cadre de ce genre de manifestation que les marchés extérieurs s'ouvrent et se traduisent par des recettes en devises, signe indéniable d'exportation de services ou de produits tunisiens.

## Le mot de la fin ?

Nous rendons vivement hommage au Président de la République Tunisienne Monsieur Zine El Abidine Ben Ali, pour l'encouragement à l'initiative économique privée nécessaire au développement et à un climat favorable à la croissance économique, à la stabilité sociale dans notre chère patrie.

Nous adressons particulièrement nos remerciements à son

Excellence l'Ambassadeur de Tunisie à Paris, Monsieur Raouf Najjar, aux éminentes personnalités à la tête des délégations des pouvoirs tunisiens, venus



approuver, encourager et complimenter les promoteurs immobiliers tunisiens exposant à Paris.

Nous souhaitons que les promoteurs tirent de ce salon à l'export les conclusions nécessaires pour équilibrer leurs nouveaux projets suivant les nouvelles données de consommateurs, et conférer au marché tunisien de l'immobilier

une plus grande visibilité à travers cette communication innovante, auprès des acquéreurs tunisiens et étrangers.

Emna Amdouni

## l'Expert

الخبير

Organise  
Un dîner-Conférence  
autour du thème : Le droit, vecteur  
de paix et de développement

## Programme

Date : Vendredi 20 juin  
2008

Lieu : Hôtel Sheraton - Tunis

20h30 : Accueil des chefs  
de missions diplomatiques  
accrédités en Tunisie

21h00 : Allocution d'ouverture

21h30 : Dîner-Conférence.  
Intervention du Docteur Fethi  
Kemicha

Docteur  
Fethi  
Kemicha



- Avocat  
au Barreau de  
Paris  
- Avocat  
au Barreau de  
Tunis  
- Membre de la Commission du  
Droit International de l'O.N.U.  
- Vice-président de la Commission  
de l'arbitrage de la Chambre de  
Commerce Internationale  
- Vice-président de la London Court  
of International Arbitration (LCIA)...

Pour réservation, veuillez contacter :

Téléphone : 71.794.114/Fax : 71.794.130 - Email : lexpert.tn@hexabyte.tn