

Dynamisme et savoir-faire de l'immobilier à l'export

De notre envoyé spécial à Paris Ridha Lahmar



M. Raouf Najar avec des hommes d'affaires tunisiens



L'entrée du salon

La promotion immobilière en Tunisie a atteint l'âge de la maturité et de la raison par la qualité du bâti, la diversité des programmes immobiliers, le choix des sites et l'originalité des aménagements, l'adaptation aux attentes et aux besoins des candidats à la propriété.

Le moment est venu de capitaliser sur cette expertise pour valoriser tout cela par le savoir-exporter. Il reste cependant à assagir les prix et assouplir les formalités administratives d'accès à la propriété pour les étrangers afin d'éviter les stocks d'inventés. Le financement doit s'adapter.

ORSAF c'est quoi, et SITAP 2008 pourquoi ?

ORSAF est une société non résidente avec siège à Tunis, dont l'activité consiste à organiser des foires et salons

spécialisés à l'étranger. Elle est dirigée par M. Kamel Landoulsi, promoteur immobilier bien connu et Mme Jaoua Baccouche Ardin, commissaire général du Salon. L'organisation de SITAP 2008 est sa première action d'éclat : pour un coup d'essai, ce fut un coup de maître. L'initiative, faut-il le souligner, est originale et pertinente à la fois tout en étant simple. Au départ il y a un triple constat.

Plusieurs promoteurs, pour diverses raisons, commencent à accumuler un stock d'appartements achevés ou en voie d'achèvement mais invendus. D'où de lourdes charges financières. En outre les travailleurs résidents à l'étranger recherchent de plus en plus l'acquisition d'un logement dans la mère-patrie et n'ont pas toujours le temps de le trouver lorsqu'ils rentrent en vacances. Il faut dire que le taux de change euro-dinar est très favorable aux TRE puisque le dinar glisse et l'euro flambe. Par ailleurs, de plus en plus, des rentiers, des seniors ou tout simplement des Français aisés en pré-retraite préfèrent avoir une résidence secondaire au soleil pour y séjourner

fréquemment plutôt qu'à l'hôtel surtout que les 35h favorisent plusieurs congés par an.

Il y a donc avantage, sinon nécessité vitale, pour les promoteurs immobiliers tunisiens, de développer leur savoir vendre et surtout exporter en allant au devant des clients.

Organisation : un salon par et pour des professionnels

Initiative osée, risquée même, mais elle est également porteuse. Il fallait séduire et convaincre les promoteurs immobiliers de tenter l'expérience, consentir le déplacement et assumer les frais. Ce n'était pas tellement une aventure, mais un bon risque et une tentative à engager. Après quelques hésitations, il y a eu un véritable engouement. Il fallait trouver un site approprié, bien connu, aménageable à souhait et bien desservi par les moyens de communication...

Le parc des expositions de la Porte de Versailles est trop imposant et trop coûteux, et puis difficile à trouver une date avec la Foire de Paris. Paris-Nord Villepinte : trop loin et grandiose, il

38 - RÉALITÉS - N°1173 du 19 au 25/6/2008

SALONS **Economie**

M. RAOUF NAJAR, AMBASSADEUR DE TUNISIE À PARIS

"Une coopération d'égal à égal"

M. Raouf Najar a inauguré le 1^{er} Salon de l'Immobilier Tunisien à Paris, le 6 juin 2008 à 12h00. Cette visite a duré près de deux heures. L'Ambassadeur, qui était accompagné de ses proches collaborateurs et de M. Hédi Limam, président du Rassemblement des Tunisiens en France, a rendu visite aux 85 stands. Il s'est entretenu longuement avec les responsables de tous les stands, s'est informé des programmes réalisés ou en cours de réalisation et a prodigué à chacun ses conseils, ses impressions et ses recommandations.

Il a été accueilli par les organisateurs de SITAP 2008, la société ORSAF : M. Kamel Landoulsi et Najoua Baccouche Ardin.

Quelles sont vos impressions suite à la visite de SITAP 2008 ?

Il s'agit en fait d'une surprise très agréable. Je suis impressionné par l'ampleur de la participation des promoteurs immobiliers tunisiens à ce salon ainsi que par la diversité et l'importance des programmes immobiliers réalisés ou en cours d'achèvement.

Il y a là un savoir-faire et une expertise qui ont été capitalisées depuis des décennies et il est vital de les valoriser, les faire connaître à l'étranger et les commercialiser à l'export. Il y a effectivement une forte demande de la colonie tunisienne en France qui permet de renforcer les liens organiques entre la mère-patrie et les TRE, tout en favorisant le tourisme de séjour des non-résidents.

Quelles perspectives pensez-vous conseiller aux organisateurs de ce salon à l'avenir ?

Il y a lieu de renouveler chaque année cet événement car on ne peut réussir une action sans l'ancrer dans la tradition et la tradition se fonde sur la mémoire.

C'est pourquoi il importe de développer et renforcer cette expérience, d'autant plus qu'elle est réussie. Elle donne encore plus de visibilité à notre pays et renforce l'image de notre pays.



M. Raouf Najar visitant le salon

Comment se porte la colonie tunisienne en France ?

Selon les affirmations mêmes des autorités françaises, la colonie tunisienne est parmi les plus intégrées... sur le plan professionnel et social et n'a pas de problème majeur.

Il y a lieu de remarquer que la sollicitude du Président Ben Ali vis-à-vis de notre colonie y est pour beaucoup, cette sollicitude revêt d'ailleurs diverses formes et s'est manifestée en plusieurs circonstances. Il y a un attachement certain à la mère-patrie.

Après la visite d'Etat du Président Sarkozy en Tunisie, quelles sont les orientations prises par les relations tuniso-françaises ?

La véritable coopération est celle qui est conçue et conduite d'égal à égal et la coopération tuniso-française ne souffre d'aucune entrave ; il n'y a même pas un nuage d'été, Dieu merci. Il s'agit maintenant d'approfondir les différents volets, de développer de nouvelles voies et de capitaliser sur les acquis déjà réalisés conformément aux instructions des deux présidents, qui entretiennent d'excellentes relations.

Ridha Lahmar

faut prendre le RER B : 8,20 euros par trajet. L'espace Charenton était idéal : aux portes de Paris, tout près du périphérique, bien desservi par le métro et les bus, pas de parking privé mais pas de grandes difficultés pour se parquer : un centre de congrès bien connu. Ce fut un salon professionnel réussi, du 6 au 8 juin 2008. De grandes banderoles et des drapeaux tunisiens flottaient sur la façade. Tous les promoteurs avaient leur badge, un bureau d'accueil et d'enregis-

trement dès le seuil franchi, distribution de catalogues en couleurs avec liste des exposants et plan, une vingtaine d'hôtes d'accueil en uniforme rouge pour informer et orienter les visiteurs, deux bureaux d'information, une cafétéria avec fast-food, des toilettes bien aménagées et propres en permanence.

Des espaces de circulation et de dégagement vastes et aérés, une signalisation normalisée des stands, des stands animés et décorés correctement,

maquettes, plans, affiches géantes, prospectus, écrans géants projetant des visites guidées virtuelles... une ambiance festive détendue, gâteaux et musique tunisienne. Il faut dire qu'ORSAF a réalisé un parcours long de préparatifs et un travail patient de fourmi pendant des mois pour baliser ce chemin, informer et médiatiser; soit au grand jour : plusieurs messages publicitaires par jour pendant des semaines sur Radio-Orient en plus des relais informels de bouche à

du 19 au 25/6/2008 - N° 1173 - RÉALITÉS - 39

SALONS



Dr. Tahar Hantous

oreille à travers les rouges et structures des Tunisiens en France.

Une participation dense et une inauguration mobilisatrice

Tous les ténors de la promotion immobilière tunisienne étaient omniprésents, avec des stands attractifs et accueillants, accompagnés par leurs proches collaborateurs ; du savoir-faire et des performances pour un secteur qui a gagné ses lettres de noblesse depuis des années. Abderrazak Ben Mahmoud, le doyen de la profession, Moncef Kooli, P-DG d'Essoukna - SIMPAR et Président de la Chambre Syndicale, Mohsen et Mehdi Trabelsi (Holyday), M'Paradise, «L'Immobilière de l'Avenue», TANIT Immobilier, Belgacem Korchani (firmos), El Wifak (Ben Hedi et Kobbi) Faycal Cherif «le promoteur», Imed Ben Kamla, Athéna (Marzouk Tarek), Makrem Boukris, Moncef Siala (Sidi Mansour), Maher Chaabane (Sélection), Zoubeyr Landoulsi : ETTB, Jawda : Férid Hentati, Aroussa : Mohamed Haj Taïeb, Dr. Tahar Hantous : COPRIMCO et TOPAZ, PROMED : Mohamed Zouari, VIP : Monji Najar, Gold Immobilière : Malek Ben Ayed...

Arrivé à 12h00 le 6 juin, l'Ambassadeur de Tunisie à Paris, M. Raouf Najar, qui était accompagné par plusieurs de ses proches collaborateurs et par M. Hédi Limam, président du Rassemblement des Tunisiens en France, a inauguré le SITAP 2008 par une visite guidée de tous les stands. Sa visite a duré près de



Les stands ont connu une grande animation

deux heures, suivie par un cocktail offert par ORSAF. Il a tenu à visiter tous les stands, un à un, et s'entretenir avec tous les exposants. Il a montré un intérêt particulier pour les 300 programmes immobiliers en cours de réalisation, s'intéressant à la qualité du bâti, à l'aménagement des sites, au montant des investissements, aux prix et à la conception des logements...

Il a eu un mot d'encouragement pour chacun et n'a pas ménagé son admiration pour les organisateurs.

Un bilan provisoire et des perspectives florissantes

Les 300 programmes immobiliers exposés à la vente se monteraient à environ 1 milliard de DT d'investissement. Une somme de 80 promoteurs, assumés par le système bancaire tunisien, essentiellement la Banque de l'Habitat qui a fait beaucoup d'affaires sur place. Les banques ont participé (BH, ATB, UTB, Amen-Bank...) ont fait bonne figure et... des affaires.

Il ne s'agit pas seulement d'exposer, d'informer, de distribuer de la documentation, mais de vendre et d'encaisser. Ce qui a été fait : il y a eu des centaines de ventes, de contrats signés, de promesses de vente conclues, de réservations fermes, ce qui est rassurant pour l'avenir. Il faut dire que l'affluence des

visiteurs a été au rendez-vous : 22.000. Suffisamment pour apaiser l'appétit des vendeurs et rentabiliser l'événement, mais aussi permettre aux exposants de consacrer un minimum de temps à chaque visiteur afin de satisfaire ses attentes. On peut dire que cet essai est concluant : une tradition à perpétuer.

Y a-t-il des enseignements à tirer ?

D'abord voir plus grand, plus chic et muscler la communication en France pour attirer plus de clients tunisiens et français. Faire briller encore plus l'image de la Tunisie à l'étranger, notamment à Paris. Il faudrait s'adresser aussi bien aux TRE, Français non-résidents industriels, investisseurs... Il ne s'agit pas de "vendre la Tunisie" coté logement mais aussi les autres facettes : délocalisation industrielles, implantation touristiques. Notre pays a besoin de faire briller et valoir son image de terre d'accueil, de site d'investissement.

Il faut dire que —tolérance, tourisme— tunisienne a de quoi satisfaire toutes les attentes par sa diversité et sa qualité : appartements, villas, accolées ou individuelles, lots de terrains pour logements ou pour industriels, bungalows de plage, résidences hôtelières, toutes les régions de Tunisie étaient représentées : Grand-Tunis, Hammamet, Mahdia, Djerba, Monastir, Gabès...

40 - RÉALITÉS - N°1173 du 19 au 25/6/2008