

au
coup tou
: la puissance,
que, la vitesse
le Victor
seul
plo



Tournois et aéroplane

interview trigano

PCM
Le pont

POUR AIR INTER CHAQUE RÉGION EST CAPITALE



Air Inter: 28 capitales régionales reliées entre elles
par 52 liaisons permanentes. Une heure de vol en moyenne.

Un décollage toutes les quatre minutes.

Renseignements, réservation: agences Air Inter en ville
ou à l'aéroport, et toutes agences de voyages.

AIR INTER

PCM

Le Pont

mensuel
28, rue des Saints-Pères
Paris 7^e
42.60.25.33

**DIRECTEUR
DE LA PUBLICATION :**
Michel TERNIER

**DIRECTEUR ADJOINT
DE LA PUBLICATION :**
Henry CYNA

**ADMINISTRATEURS
DELEGUES :**
Lionel BORDARIER
Olivier HALPERN

REDACTEURS EN CHEF :
Anne BERNARD GELY
Jacques GOUNON
Jean-Pierre GREZAUD
Pascal PACAUT

**SECRETAIRE GENERALE
DE REDACTION**
Brigitte LEFEBVRE du PREY

ASSISTANTE DE REDACTION :
Eliane de DROUAS

**REDACTION - PROMOTION
ADMINISTRATION :**
28, rue des Saints-Pères
75007 Paris

Revue de l'association des Ingénieurs des
Ponts et Chaussées et de l'association
des anciens élèves de l'Ecole Nationale
des Ponts et Chaussées.

MAQUETTE : Monique CARALLI

COUVERTURE : Marine MOUSSA

DELEGUES ARTISTIQUES :
Gérard AURIOL
Marine MOUSSA

RESPONSABLES EMPLOI :
Jacques BAULES
François BOSQUI

ABONNEMENTS :
— France : 350 F
— Etranger : 400 F
Prix du numéro : 40 F dont TVA 4 %.

PUBLICITE :
Responsable de la publicité : H. BRAMI
Société OFERSOP
8, bd Montmartre
75009 Paris
Tél. : 48.24.93.39

Dépôt légal 2^e trimestre 1987
N° 870358
Commission Paritaire n° 55.306

Les associations ne sont pas responsables
des opinions émises dans les articles qu'elles
publient.

IMPRIMERIE MODERNE
U.S.H.A.
Aurillac

DONNER DES AILES AU TOURISME

Avec nettement plus d'un million d'emplois, et 10 % du produit national brut, le secteur du tourisme est l'un des plus importants de l'économie nationale. Ces chiffres sont logiquement appelés à s'accroître, du fait de la réduction apparemment irréversible de la durée du temps de travail et de l'accroissement corrélatif de celle des loisirs.

Pourtant, l'importance économique du tourisme et des loisirs a longtemps été méconnue, comme s'il s'agissait d'un secteur mineur peu digne d'être pris au sérieux.

Et c'est sans doute l'une des raisons pour laquelle peu d'ingénieurs des Ponts et Chaussées — ni d'ailleurs, plus généralement, de diplômés — y exercent leur activité.

L'émiettement a longtemps été, en effet, le caractère dominant de cette branche économique. L'entreprise familiale était la structure quasi exclusive de l'hôtellerie, de la restauration, des agences de voyages.

La plupart du temps, ceux qui y réussissaient — et qui y faisaient souvent fortune — s'étaient engagés dans la profession avec pour seuls viatiques un petit pécule, leur courage et leur volonté de progression sociale.

A l'évidence, de telles structures étaient situées aux antipodes de celles qui correspondaient à la formation et à la carrière de diplômés supérieurs, et il faut sans doute voir là l'une des causes de l'indifférence manifestée par ces derniers, à l'égard de ce secteur, pourtant essentiel, de l'économie nationale.

Mais, depuis vingt ans, une évolution très rapide s'est fait jour. Certes, et c'est heureux, les activités touristiques restent encore largement le fait d'innombrables entreprises de très petites dimensions. Le nombre moyen de personnes actives par hôtel n'est encore que de 2,6 !

Mais les deux dernières décennies ont vu apparaître des organisations entièrement nouvelles, à dimension industrielle, qui sont venues compléter et rénover le tissu préexistant et faciliter également l'ouverture internationale de notre pays.

Ces phénomènes ont concerné pratiquement tous les aspects du tourisme : hôtellerie, clubs de loisirs, organisateurs de voyages, stations de sport d'hiver, industries du sport, sans parler bien entendu des compagnies aériennes et de leurs filiales...

Dorénavant, de nombreuses entreprises ont atteint une dimension qui justifie et nécessite pleinement l'embauche de cadres de haut niveau, pour leur gestion et leur développement.

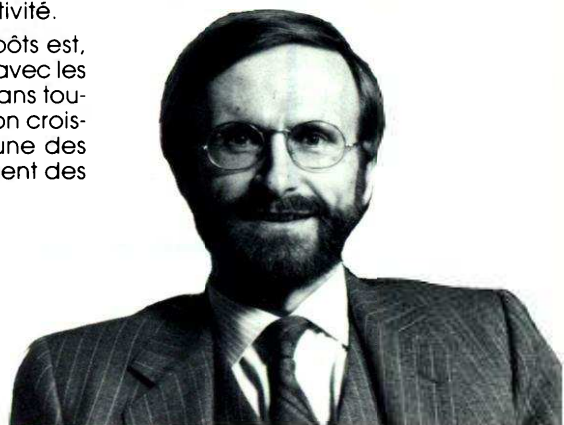
Pour leur part, les ingénieurs des Ponts et Chaussées — civils ou du corps — qui ont le goût de l'innovation peuvent y trouver l'occasion de carrières très variées et pleines d'avenir, et ceci, en parfaite continuité avec leurs missions traditionnelles et leur formation. Les ingénieurs, façonneurs du cadre de vie, sont bien placés pour participer à son animation, à son exploitation et à sa mise en valeur touristique.

La Caisse des dépôts, quant à elle, a fait sans hésitation du tourisme, l'un de ses secteurs d'activités prioritaires en appuyant les collectivités locales qui souhaitent créer des sociétés d'économie mixte d'exploitation touristique ; en proposant, au sein de ses filiales, l'ensemble des compétences voulues pour agir efficacement dans ce secteur d'activité.

Décision logique : la Caisse des dépôts est, par vocation, en contact permanent avec les collectivités locales qui accordent dans toutes les régions de France une attention croissante à cette branche d'activité, l'une des rares susceptibles de créer rapidement des emplois d'industrie du tourisme.

Pierre Richard
(ICPC - X 61)

Directeur général adjoint
de la Caisse des dépôts
et consignations



MARS & CO

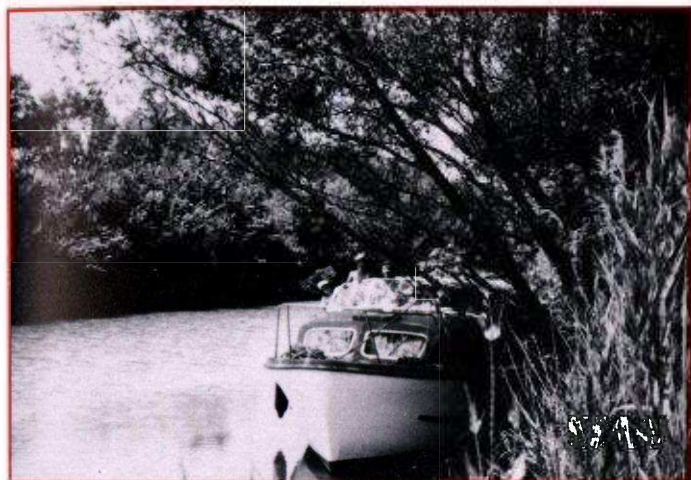
- *nous sommes une entreprise de conseil spécialisée en réflexion stratégique.*
- *nous nous impliquons dans la mise en œuvre de nos recommandations.*
- *dès notre fondation à Paris en 1979, nous avons choisi de ne travailler que pour un certain nombre de grandes entreprises internationales avec lesquelles nous développons des relations à long terme.*
- *ni à Paris, ni à New York, ni à Londres nous ne sommes suffisamment nombreux pour assurer notre développement.*
- *si vous désirez rejoindre notre équipe, contactez notre Direction des Ressources Humaines au 122 boulevard Exelmans 75016 Paris.*

Paris - Londres - New York



PCM

Le Pont



SOMMAIRE

1987 — N° 4



Edito : donner des ailes au tourisme

Pierre Richard 1

DOSSIER

QUESTIONS A :

<i>Jean-Jacques Descamp</i>	11
<i>Gilbert Trigano</i>	13
<i>Jacques Douffiagues</i>	15
<i>Georges Toramanof</i>	17
<i>Maurice Freund</i>	19
<i>Jean-Didier Blanchet</i>	23

Tous ce que vous souhaitez savoir sur une aérogare, sans jamais avoir osé le demander :

Jean Costet 26

Les hôtels à vol d'avion

Christian Gerondeau 31

La France à titre d'aile

Jean-Pierre About 34

Transports et tourisme : la rentabilité dépend du financement

Jean-Claude Menat 38

RUBRIQUES

Amicale d'entraide aux Orphelins	40
Les Ponts en marche	41
Lu pour vous	42
Pont Emploi	43

AIR FRANCE



L'OUVERTURE.



**AIR
FRANCE
LE CLUB
VOUS
OUVRE DE
NOUVEAUX
MARCHES.**

Ouvrir le monde et ses marchés chaque jour davantage à de plus en plus d'hommes d'affaires, c'est la préoccupation constante d'Air France.

Air France Le Club, la classe conçue par Air France pour offrir aux hommes d'affaires la meilleure équation service-confort-prix, continue régulièrement à étendre son réseau vers de nouvelles destinations.

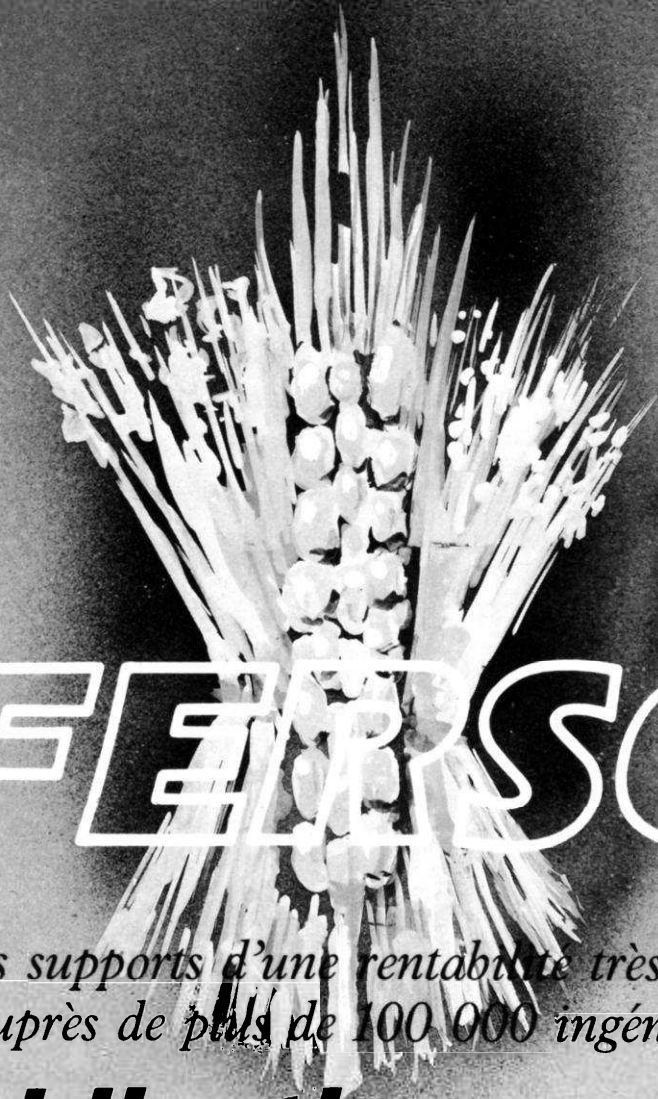
Depuis juin 1986, Air France Le Club a été mis en place sur de nombreuses lignes au Proche-Orient et en Afrique de l'Est.

Plus récemment, vers l'Ouest, les deux nouvelles destinations aux U.S.A., San Francisco et Miami, se sont ouvertes aux habitués d'Air France Le Club : ils peuvent ainsi voyager dans les conditions de confort et d'agrément qu'ils ont pu apprécier sur d'autres lignes.

L'ouverture est un esprit. Nous y tenons.

AIR FRANCE
Le club

Une bonne récolte en France!



OFERSOP

*Des supports d'une rentabilité très élevée
auprès de plus de 100 000 ingénieurs*

**100 publications annuelles,
plus d'un million de lecteurs**

Régie publicitaire exclusive des publications de :

Polytechnique - Saint-Cyr - Centrale
Ponts et Chaussées - Travaux Publics de l'État - Sup'Aéro
ENSAE - INSA-Lyon - Architectes - CSTB - FNPC - UCM
Fiabci France - ASITA - CAIA - CAIETA - Ministère Logement
Commissariat Général du Plan

POSSIBILITÉ DE PUBLICITÉ COLLECTIVE

TARIFS - RENSEIGNEMENTS - TÉLÉPHONE : (1) 48.24.93.39

OFERSOP Claude NATAF, Directeur

28, rue des Petites-Écuries - 75010 PARIS

SIEGE SOCIAL : BP 612, 84031 AVIGNON CEDEX.
Tél. : 90.31.23.96 - Télex : 431344
Télécopie : 90.32.59.83.

AGENCES

BORDEAUX, 22, bd Pierre-1^{er}, 33081 BORDEAUX.
Tél. : 56.81.24.67 - Télex : 710567 - Télécopie : 56.44.75.97.
NANTES, 8, avenue de la Brise, 44700 NANTES ORVAULT.
Tél. : 40.59.32.44 - Télex : 710567 - Télécopie : 40.59.50.37.
METZ, 1, rue des Couteliers, 57070 METZ.
Tél. : 87.36.16.77 - Télex : 860695 - Télécopie : 87.36.45.10.
LILLE, 201, rue Colbert, 59800 LILLE.
Tél. : 20.57.01.44 - Télex : 860695 - Télécopie : 20.54.58.31.
LYON, 74, cours Lafayette, 69003 LYON.
Tél. : 72.61.15.29 - Télex : 330545 - Télécopie : 72.61.83.63.
STRASBOURG, 6, quai Mathiss, 67000 STRASBOURG.
Tél. : 88.36.88.50 - Télex : 860695 - Télécopie : 88.36.88.52.
PARIS, 5 bis, rue du Louvre, 75001 PARIS.
Tél. : (1) 42.60.21.43 - Télex : 670230 -
Télécopie : (1) 42.97.52.99.
LE MANS, 61, rue Tristan-Bernard, 72000 LE MANS.
Tél. : 43.82.15.36 - Télex : 710567.

ACTIVITES

TRAVAUX SPECIAUX DE FONDATIONS - PUIITS
POMPAGES
DRAINAGES SUB-HORIZONTAUX
RABATTEMENTS DE NAPPES - TRAVAUX SOUTERRAINS
PIEUX - PALPLANCHES
ANCRAGES
CONSOLIDATION DES SOLS PAR COMPACTAGE

1987
Inauguration
de la nouvelle
présentation
de la
REVUE GENERALE
DES CHEMINS DE FER

Depuis sa création, la Revue Générale des Chemins de Fer poursuit son but de mieux faire connaître les aspects techniques de l'exploitation ferroviaire au sens large :

- caractéristiques des matériels : train et métro
- établissement des réseaux
- problèmes d'exploitation
- transports publics et urbanisme

En décembre 1986, la revue a publié un numéro spécial consacré au TGV ATLANTIQUE.

11 numéros par an - 1987

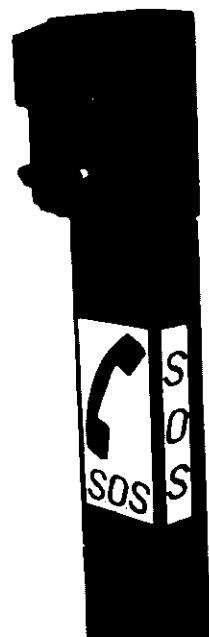
Tarifs abonnement :

380 FF (France) - **480 FF** (Etranger)

Spécimen gratuit sur demande

Renseignements et abonnements :

CDR - Centrale des Revues - 11, rue Gossin
92543 MONTROUGE CEDEX-FRANCE



*Spécialistes de Matériel
de Télécommunications
étanches et blindés*

TÉLÉPHONIE

SIGNALISATION

SONORISATION

INTERPHONIE

**BRANCHEMENT ET
ACCESSOIRES...**

TÉLÉPHONES LE LAS

☎ (1) 42.87.04.04

70, rue de St-Mandé
93100 MONTREUIL

Télex Le Las 231 943 F

Anciens des grandes écoles
RÉALISEZ UN PLACEMENT
DANS UN SECTEUR DYNAMIQUE
INVESTISSEZ DANS

SOPROTEL EPERGY

DEVENIR ACTIONNAIRE DE
 SOPROTEL EPERGY, C'EST :

- être propriétaire de murs d'hôtels,
- créer et développer des fonds de commerce,
- s'assurer le concours de spécialistes,
- bénéficier de l'expérience acquise par les trois premiers SOPROTEL : BOBIGNY, CRÉTEIL et ÉPINAY.

Pour :
 ajouter aux avantages d'un placement immobilier, les perspectives offertes par l'exploitation hôtelière, tout en répartissant les risques, sur un IBIS de centre-ville, à ÉPERNAY, et un IBIS de la grande périphérie parisienne, à CERGY-PONTOISE.

Devenez hôtelier avec IBIS

Bulletin à retourner à SOPROTEL EPERGY
 50, rue Castagnary - 75015 PARIS
 Téléphone : (1) 45.32.47.10

Je souhaite, sans engagement, recevoir la note d'information sur SOPROTEL EPERGY.

NOM _____

ÉCOLE _____ PROMO _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____

TÉL. BUREAU _____

TÉL. DOMICILE _____

La commission des Opérations de Bourse appelle l'attention du public sur les caractéristiques de l'opération :

- les possibilités pratiques de cession sont limitées : il n'est pas envisagé d'organiser un marché des titres,
- compte tenu de la nature du projet et de la création récente de la Société, les éléments chiffrés fournis dans la Note d'information ont été établis à partir de données prévisionnelles.

La Note d'Information de SOPROTEL EPERGY a reçu le visa de la COB n° 87-14 en date du 20 janvier 1987.

EDICTUEL

**SOPROTEL
EPERGY**

Nous sommes un groupe d'ingénieurs de l'AGRO, des ARTS et MÉTIERS, CENTRALE, I.N.P.G., MINES, POLYTECHNIQUE, PONTS et CHAUSSÉES, SUP'AÉRO, SUP'ÉLEC, TÉLÉCOM, TRAVAUX PUBLICS...

Réunis au sein de notre établissement financier SOPROFINANCE, nous mettons en commun nos réflexions et nos compétences pour investir dans des secteurs porteurs.

L'hôtellerie économique est un de ces secteurs.

Nous avons donc créé les SOPROTEL, tours de table qui ont pour but le financement de la construction et de l'exploitation d'hôtels 2 étoiles.

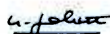
Parce qu'on ne s'improvise pas hôtelier, nous avons fait alliance avec SPHÈRE, propriétaire de l'enseigne IBIS, la chaîne 2 étoiles du groupe ACCOR.



Pierre Carrié
 Centrale (Paris 46)



Philippe Jacq
 Polytechnique de Grenoble (74)



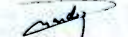
Roland Jolivot
 Polytechnique (58)



Jean-Pierre Maillant
 Polytechnique (50)
 Ponts & Chaussées (55)



Jacques Marienneau
 Arts & Métiers (Paris 43)



Michel Nardon
 Centrale (Paris 51)



André Sadoul
 Agro (Grignon 45)



Jean Théron
 Polytechnique (45)

FONDATEURS DE LA S.A. SOPROTEL EPERGY
 Siège social : 50, rue Castagnary 75015 PARIS

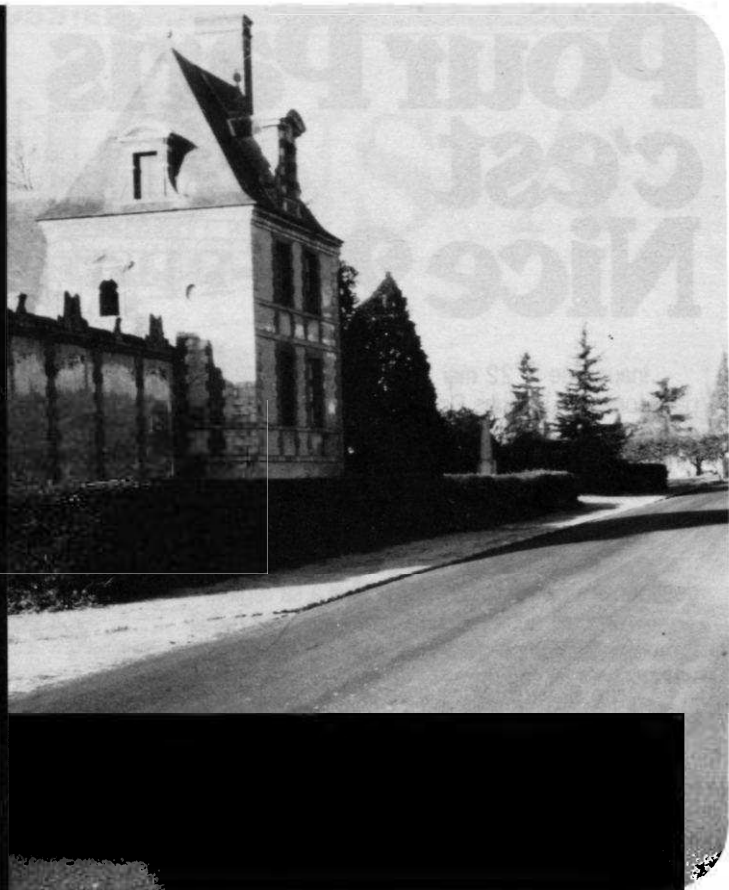
actiseal actiseal P.

Bétons bitumineux
coulés à froid,
enrichis ou non avec
des polymères.

S C R

CHIMIQUE DE LA ROUTE

5, avenue morane saulnier
78140 Velizy Villacoublay CEDEX
BP 21 - Tél. : 39 46 96 60



ETUDES ET REALISATIONS D'EQUIPEMENTS
AERONAUTIQUES ET METEOROLOGIQUES

Centre de Contrôle Régional du Caire

Pour Paris c'est Nice 2

Inaugurée le 22 mai 1987
par Monsieur Jacques Douffiagues,
Ministre délégué aux Transports,
et mise en service le 24, l'Aérogare 2
sera exclusivement réservée au trafic Paris-Nice.

La Chambre de Commerce et d'Industrie
de Nice et des Alpes-Maritimes,
gestionnaire de l'aéroport, offre ainsi à sa région
un outil deux fois plus performant qui réduit
de moitié les temps d'embarquement et de débarquement.

Nice 2, véritable réussite architecturale, toute de légèreté
et de transparence, rapproche encore Paris
de la Côte d'Azur industrielle, scientifique et technologique.

Grâce à ses deux Aérogares, Nice Côte d'Azur peut aussi
se consacrer pleinement à sa double vocation nationale et internationale.



HAVAS COTE D'AZUR

AÉROGARE
NICE2
AÉROPORT NICE CÔTE D'AZUR

<F> Faiveley



partenaire du progrès

Équipements de portes, capteurs de courant, informatique embarquée, climatisation
CHEMINS DE FER — MÉTROS — AUTOBUS — TRAMWAYS

<F> Faiveley s.a.

93, rue du Dr Bauer - 93407 SAINT-OUEN CEDEX
Tél. : 42.64.12.60 - Télex : 290 653 - FAX : 46.06.00.01

QUESTIONS A

**Jean-Jacques DESCAMP,
Secrétaire d'Etat au Tourisme,
Ingénieur des Ponts (promo 58)**



Monsieur le Ministre, à notre époque où le tourisme devient une industrie en plein développement, pourriez-vous nous décrire en quelques mots les priorités de votre politique dans ce domaine ?

La toute première de mes priorités porte sur l'amélioration de ce

que l'on appelle le "produit touristique" qui associe à la fois le transport, l'hébergement, la restauration, mais aussi l'animation.

Mon souhait est, en effet, d'améliorer ces produits intégrés en favorisant la recherche permanente du meilleur rapport qualité/prix en encourageant leur diversification, et en encourageant leur promotion.

J'incite au développement de produits touristiques innovants : activités culturelles, sportives, tourisme d'aventure, tourisme thermal, tourisme fluvial, etc...

Naturellement, mon rôle ne consiste pas à créer ces produits intégrés : c'est l'affaire des professionnels. Mais j'aide ces derniers à mettre sur le marché des produits compétitifs.

La presse *Votre action vise-t-elle à encourager toutes les formes de tourisme en France et à l'étranger ?*

Il est évident que ma mission concerne principalement la France y compris les Départements et Territoires d'Outre-Mer. Il est, en effet, indispensable de favoriser le développement du réceptif France en améliorant l'image de notre pays à l'étranger, image d'ailleurs très sensible au climat politique, à la sécurité ou au rapport qualité/prix des produits offerts.

Cette promotion du produit touristique France est l'affaire de tous ceux qui sont intéressés au développement du tourisme dans notre pays et en particulier des collectivités locales mais pour ma part j'ai cherché à impulser un effort particulier pour la promotion de produits très spécifiques comme le tourisme de montagne, le golf, et certains salons spécialisés.

J'ai, de plus, créé Maison de la France qui sera le principal outil logistique de notre promotion touristique sur les marchés étrangers. J'ai choisi pour Maison de la France une structure originale : le Groupement d'Intérêt Economique qui permet d'associer les collectivités locales, les professionnels du tourisme et l'Etat.

La Maison de la France a vocation à être gérée essentiellement par les professionnels et les représentants des collectivités locales, l'Etat ne

faisant qu'y apporter sa contribution et veillant à ce qu'elle assure la part de service public que nos concitoyens en attendent.

La presse *Les citoyens français sont-ils impliqués dans cette dynamique ?*

Oui, bien sûr, il faut donner envie à nos hôtes étrangers de revenir en France et pour cela leur réserver le meilleur accueil possible. Il est, tout d'abord, indispensable d'améliorer leur information à l'entrée de notre territoire par la mise en place de panneaux géants d'information ou la distribution de brochures rédigées dans leurs langues.

Il convient également de mobiliser tous les professionnels du tourisme (Offices du Tourisme, restaurateurs, hôteliers, etc...) sur le thème de l'accueil. Il va de soi que cet effort concerne également les services publics en contact avec les touristes étrangers (douanes, police des Aïrs et des Frontières).

Enfin, il est nécessaire de sensibiliser tous nos concitoyens à l'importance de l'accueil. C'est la raison pour laquelle, j'ai décidé de lancer, durant l'été 1987, une campagne nationale d'affichage sur le thème "Bienvenue en France, c'est simple comme bonjour !" afin de les impliquer davantage dans cette recherche du meilleur accueil touristique.

Je souhaite, que les français prennent conscience du fait que le tourisme constituera un des principaux "gisements" d'emplois dans les années à venir et qu'un bon accueil ne peut que favoriser l'emploi dans le secteur touristique.

La presse *En ce qui concerne plus particulièrement le tourisme aérien, que pensez-vous de la déréglementation et quels en sont les effets attendus ?*

Les mesures de déréglementation du transport aérien récemment prises par le Ministre des Transports permettront d'intensifier la concurrence et ce, pour le plus grand bénéfice des consommateurs.

Ces mesures ne peuvent être que favorables au développement du tourisme français. Il faut, en effet, souligner que l'essor du tourisme passe par une baisse des tarifs de transports (routes et chemins de fer sur les courtes et moyennes distances et avions - bateaux pour les longues distances).

Je suis donc entièrement favorable à la déréglementation progressive des transports aériens que met en œuvre Jacques Douffiagues. J'estime, comme lui, qu'il convient de maîtriser parfaitement le processus très délicat de la déréglementation afin de ne pas déstabiliser le secteur du transport aérien. La déréglementation ne doit, en effet, pas déboucher sur un excès de concentration.

Est-il, enfin, nécessaire de rappeler que cette concurrence accrue ne doit pas se réaliser au détriment de la sécurité des voyageurs !

Le pont Participez-vous à la mise au point des nouvelles mesures du Ministère des Transports ?

Je suis étroitement associé à cette réflexion fondamentale pour l'avenir du tourisme mais les mesures concrètes de déréglementation sont naturellement du ressort exclusif du Ministre des Transports.

Le pont Pouvez-vous nous parler du tourisme en tant qu'industrie importatrice de devises ?

Il s'agit d'aider au maximum les entreprises françaises à développer le produit touristique France à l'étranger.

Actuellement, 5 millions de français passent leurs vacances à l'étranger et 30 millions d'étrangers se rendent dans notre pays à des fins touristiques. Le nombre de français se rendant à l'étranger augmentant, il est indispensable d'attirer en revanche plus d'étrangers en France et donc d'améliorer notre image de marque et c'est la raison pour laquelle j'insiste énormément sur la promotion du produit touristique France.

La balance des paiements voyage a été excédentaire de 31,5 milliards de francs en 1985 et de 23,8 milliards de francs en 1986, suite

à la désaffection des touristes Nord-Américains. On voit combien est importante et fragile cette contribution à notre équilibre extérieur. Il faut donc la consolider.

Or, jusqu'à présent les professionnels du tourisme français étaient peu familiarisés avec le concept de produit intégré.

J'observe, toutefois, avec satisfaction que cette tendance se renverse peu à peu. C'est ainsi, par exemple, qu'Air Inter a cherché à bâtir des produits intitulés "Visit France" qui combinent déplacements et tourisme.

Ce genre de démarche est appelé à se développer ; la France offre une infinité de ressources touristiques et des produits, tels que des transports New York - Paris (en avion) et Paris - Lyon (en TGV) combinés avec une croisière sur les Canaux de Bourgogne ou une visite des Châteaux de la Loire devraient intéresser les étrangers.

Le pont Vous êtes Ingénieur des Ponts. Nous y voyons plus qu'un hasard, nous y voyons un symbole ! Nous aimerions voir plus d'Ingénieurs des Ponts dans cette industrie en plein développement. Qu'en pensez-vous ?

Sur un plan technique, le développement du tourisme en France exige un meilleur aménagement des sites touristiques (stations de



LE TOUR - OPERATEUR

montagne, parcs de loisirs, ports de plaisance, etc...), la mise en place d'une signalétique plus adaptée, l'adaptation de notre capacité d'hébergement et l'amélioration de notre réseau de transports.

A l'évidence, tous ces domaines constituent un point d'application privilégié des compétences traditionnellement reconnues aux Ingénieurs des Ponts.

Toutefois, les produits touristiques étant destinés au grand public, leur parfaite maîtrise nécessite aujourd'hui un complément de formation en matière de marketing et d'analyse sociologique.

Le pont L'Ecole des Ponts a justement lancé cette année "Le Collège des Ingénieurs" formation complémentaire en socio-marketing.

Oui, c'est une excellente initiative qui donnera sûrement des résultats très positifs.

Je pense que des ingénieurs ainsi formés seront à même de s'intéresser aux métiers plus ou moins liés au tourisme.

En tout cas, il faut être conscient que les métiers du tourisme requièrent professionnalisme et rigueur.

C'est dire qu'ils offrent un vaste champ d'action à des ingénieurs très qualifiés comme ceux des Ponts et je me félicite de les voir attirer un nombre croissant de nos jeunes camarades.

*Propos recueillis
par A. Bernard-Gely
et M. Ternier*

QUESTIONS A

Gilbert TRIGANO PDG du Club Méditerranée

La presse Dans l'activité du village de vacances, le club est la première organisation mondiale. Quelle est la part du transport aérien dans ses activités ?

G. T. Elle est très importante ; 8 fois sur 10, pour rejoindre nos villages, il faut prendre un avion. C'est vrai au départ de France, de la plupart des pays d'Europe, et encore plus au départ des Etats-Unis ou du Japon. Schématiquement, 65 % des adhérents européens prennent l'avion, 35 % leurs voitures ou le train, celui-ci étant surtout utilisé par les stations de sport d'hiver.

La plupart des déplacements ont lieu dans le sens Nord-Sud : les européens descendent dans le "lac Méditerranéen", les américains dans le "lac Caraïbe" et les japonais dans la mer de Chine. Cependant, il existe des transports latéraux, qui sont très dépendants des fluctuations monétaires : par exemple, depuis les deux dernières années, on assiste beaucoup plus facilement à des déplacements d'européens vers les Caraïbes que d'américains vers l'Europe, compte tenu du rapport monnaie européenne-dollar. Il y a trois ans, c'était l'inverse, on assistait à des grandes migrations américaines vers l'Europe et la méditerranée. D'autre part, les asiatiques commencent à avoir un penchant naturel pour les grandes migrations, compte tenu de la tenue du yen. En fait, on pourrait presque dire qu'il y a les axes naturels, Nord-Sud, influencés par les mouvements latéraux, eux-mêmes dépendant du rapport des pouvoirs d'achat du pays émetteur de vacanciers par rapport au pays récepteur de vacanciers.

Pour l'année en cours, on assiste à un mouvement assez important de regain vers le lac des Caraïbes, et un mouvement plus faible

d'américains vers l'Europe. Par contre, on assiste à un vrai décollage du marché asiatique à la fois vers le Sud et dans les transmissions latérales.

La presse Peut-on chiffrer financièrement la part du transport dans les activités du club ?

G. T. C'est très variable. Quand un européen se rend à Tahiti, elle est beaucoup plus importante que quand il se rend en méditerranée ! En moyenne, ce qui ne veut pas dire grand-chose, le transport compte pour 1/3... mais les moyennes ne sont jamais le reflet des réalités individuelles.

Ce qui est plus important, ce sont les évolutions tarifaires auxquelles on va assister, compte tenu de la dérégulation et du marché unique de 1992... qui justifient qu'on les étudie énormément actuellement.

La presse Justement, avec qui travaille le club ?

G. T. Le club travaille beaucoup avec les charters, mais les charters de grandes compagnies, essentiellement Air France... et avec des partenaires complémentaires : par exemple pour le Maroc, Royal Air Maroc, ou Tunis Air pour la Tunisie. C'est un problème de partage du trafic. Le club travaille aussi avec Minerve, qui est une compagnie de charters Française indépendante.

Aux Etats-Unis, nous travaillons beaucoup avec le groupe continental et en Asie avec les compagnies les plus réputées pour la qualité de leurs services et leur compétition de prix.

Bien entendu, pour l'instant, les prix au kilomètre passager n'ont

pas de cohérence : nous ne sommes pas plus en tarification européenne qu'universelle. Certaines distances sont sous payées, par exemple New York-Los Angeles, où la compétition est gigantesque, alors que certains petits parcours (Chicago-Houston par ex.) coûtent très cher. On est loin d'une cohérence de tarification au km/pas. en fonction du nombre de passagers transportés, des horaires où ils sont transportés et des jours où ils sont transportés. Petit à petit, on commence à en tenir compte dans les calculs : nous avons par exemple été les premiers à concevoir des départs en dehors des fins de semaines. Cela commence à se généraliser, mais il y a 7 ou 8 ans, il n'y avait pratiquement pas de voyageurs pour faire des départs en dehors du samedi et du dimanche.

La presse Face à une telle situation dans les transports aériens, n'avez-vous pas la tentation de créer votre propre compagnie de charter ?

G. T. Ce sont des études que nous avons menées, mais nous sommes pour l'instant encore sous des lois d'applications des pays, qui sont encore assez strictement en vigueur : certains transporteurs aériens sont même en train de monter des filiales dans chaque pays européens pour que leur flotte puisse voler sous tel ou tel pavillon selon les circonstances. En ce qui nous concerne, je crois que notre rôle n'est pas de transporter les gens, mais de leur offrir les meilleures vacances possibles. La sagesse voudrait qu'on trouve un



transporteur aérien qui dit : "mon rôle est de transporter les gens" et qu'on additionne les compétences. Malheureusement, le monde n'est pas aussi simplement fait, et une tendance naturelle chez les transporteurs, compte tenu de la part que prend le tourisme dans leurs activités, est de monter eux-mêmes leur filiale de tourisme ; ce qui pourrait amener, en contrepartie, les grands spécialistes du tourisme à s'intéresser à une compagnie aérienne. On peut arriver ainsi à un désordre assez fascinant.

Nous, nous nous battons depuis des années pour que chacun fasse ce qu'il sait faire le mieux, au bénéfice du consommateur. Malheureusement, c'est une évidence trop simple pour qu'elle soit adoptée par tout le monde. La tendance actuelle consiste plutôt à dire : "puisque je fais bien cela, je pourrais faire autre chose".

Je ne suis pas persuadé que nous serions une bonne compagnie aérienne. Il me semble plus normal de continuer à bien faire ce que l'on sait, d'améliorer la qualité de notre travail et de trouver un partenaire transporteur, spécialiste dans son domaine. C'est d'abord ce point de vue que nous voulons explorer à fond avant de rechercher d'autres solutions.

Que pensez-vous des problèmes qu'ont rencontrés certaines compagnies de charter ?

G. T. Je n'en connais que ce que j'en ai lu dans les journaux. Il faut avant tout que les problèmes de sécurité soient parfaitement résolus, je pense que c'est un devoir fondamental, mais d'une manière générale, il faut améliorer la qualité des prestations des transports aériens. Ce dont nous souffrons le plus, c'est du désordre sur le plan des retards et des délais. Le plus grand reproche que l'on puisse faire au transport aérien est de ne pas traiter le consommateur comme un adulte. Combien de fois arrive-t-on à l'aéroport à l'heure où l'on est convoqué et l'on commence à attendre, sans savoir pourquoi.

La plus grande préoccupation que nous ayons est de ne pas connaître la vérité, même quand elle n'est pas facile : en effet, très souvent, on attend parce qu'il y a une pièce défectueuse et que personne ne sait combien de temps il faudra pour la réparer, 1/4 heure ou 3 heures.

Cependant, cette simple information, nous souhaitons qu'on nous la donne. Cela, crée des perturbations dans notre prestation : quelqu'un convoqué à une heure précise et qui commence à atten-

dre, ce n'est pas très heureux pour la qualité de ses vacances et la responsabilité retombe sur le fournisseur des vacances, pas le transporteur.

Avez-vous des moyens de faire pression en ce sens sur les compagnies ?

G. T. Je crois qu'elles sont allergiques aux pressions et qu'il faut qu'on sollicite toutes les compagnies : je n'en connais pas une qui donne une information la plus précise possible sur les retards. C'est un problème de mentalité. Je pense que cela tient au fait qu'elles ont peur que nous ayons peur : elles ne disent pas la vérité par crainte de créer une psychose chez les clients. Je crois que le transport aérien est devenu suffisamment fiable et quasi parfait, l'accident restant très exceptionnel, pour que l'on puisse dire la vérité aux passagers.

A l'horizon 1992, la part du transport aérien par rapport au train va-t-elle s'accroître ?

G. T. Il y aura des cas où le train et la voiture resteront avantageux : c'est un problème de calcul de temps autant que de coût : quand vous devez prendre la voiture pour aller à l'aéroport puis prendre une voiture à l'aéroport d'arrivée, avec 2 ou 3 ruptures de charges, il est évident qu'il devient très naturel de prendre le train, de centre ville à centre ville, compte tenu des progrès que représentent des trains comme le TGV, etc...

Le temps deviendrait alors le facteur déterminant ?

G. T. Je crois que le temps est un facteur aussi important que l'argent. A prix égal, évidemment, mais même avec une certaine différence de prix, si le temps de transport est tel que le train est plus avantageux que l'avion, vous prendrez le train. Le problème est que les aéroports sont de plus en plus loin des centres villes et que ce phénomène ira en s'accroissant : il faut quelquefois une triple rupture de charge pour arriver à l'aéroport : voiture pour aller à la gare, train pour aller à l'aéroport, navette pour se rendre aux guichets de départ. Avec les bagages, tout cela est très malcommode.

Il viendra probablement un temps où l'on enverra faire prendre vos bagages à domicile et vous les retrouverez à l'arrivée... il est évident que ça ne peut être envisagé

actuellement pour des raisons de sécurité, douane, police... mais on y viendra...

Dans un tout autre registre, dans quelle mesure le club contribue-t-il à faire venir des étrangers en France.

G. T. C'est une activité que nous développons beaucoup chaque hiver et chaque été, le nombre d'étrangers qui viennent chez nous augmente, et nous préparons actuellement une chaîne de villages en France dont le but est, à l'échéance 1992, d'avoir les moyens de recevoir le plus grand nombre d'étrangers possible.

Cela correspond-il à une politique générale de l'entreprise ?

G. T. Tout à fait. C'est une stratégie générale : nous avons toujours mis notre fierté dans le fait que notre balance soit toujours positive, c'est-à-dire quel que soit le nombre de Français que nous envoyons à l'étranger, notre balance devise reste positive. Nous avons toujours fait rentrer plus de devises étrangères que nous avons fait sortir de francs français, et cela va en s'accroissant.

Comment faites-vous pour avoir la capacité à répondre à cette augmentation de la demande ?

G. T. Comme je vous l'ai dit, nous préparons un certain nombre de villages en France dans ce but. Il y a des raisons qui nous ont retardés : la plus importante a été, et est encore — quoique ce soit moins sensible actuellement — les taux d'intérêts trop élevés pour les emprunts. Aujourd'hui, on commence à rentrer dans une zone où ils sont un peu plus bas, mais ils restent encore élevés par rapport à d'autres pays. L'industrie du tourisme rencontre les mêmes problèmes que toutes les autres industries : il faut arriver à un prix de revient qui soit un prix de revient de compétition internationale, donc un coût d'investissement comparable aux autres pays, donc un coût d'exploitation comparable aux autres pays.

Quelle que soit la qualité d'un pays, et Dieu sait que la France est merveilleuse du point de vue des vacances, nous sommes dans une compétition internationale et il faut, tant au niveau de l'investissement que de l'exploitation ou du transport être compétitifs, non seulement par rapport à nos voisins

les plus naturels, l'Autriche, l'Italie, l'Espagne... mais au niveau international.

Qu'est-ce qui peut décider un américain à venir en France, sur la côte méditerranéenne par exemple, plutôt qu'en Italie.

G. T. Il faut un plus. On a longtemps pensé que ce plus résidait en la France et en Paris. Il faut être assez intelligent pour considérer que ce plus n'est pas un plus économique, mais psychologique. Il faut d'abord se battre sur le terrain économique et rajouter ensuite ce plus psychologique considérable ; c'est-à-dire, à qualité égale, proposer un produit qui soit en véritable compétition internationale.

Après cela, tant mieux car Paris est unique au monde et vaut à lui tout seul je ne sais combien de pages de publicité... mais c'est un plus qu'il faut rajouter quand toute la compétition a été faite et ne pas mettre comme un élément de prix de revient de compétition.

Propos recueillis par Pascal Berteaud

DEREGLEMENTATION

QUESTIONS A

J. DOUFFIAGUES
Ministre Délégué,
chargé des Transports



Le pont La déréglementation ? Ce terme est-il vraiment approprié ? Une "politique de libéralisme" est-elle vraiment possible ?

J.D. : "Libéralisme ou Déréglementation", je crois qu'il ne faut pas dans cette affaire tomber dans une querelle de vocabulaire et par là dans une sorte de guerre de religion...

J'observe que les négociations qui se poursuivent sous l'égide de la Communauté Economique Européenne, nous font entrevoir une évolution progressive du transport aérien européen, dont il convient que nous tirions rapidement toutes les conséquences.

La comparaison qui a été faite avec

l'expérience de déréglementation aux Etats-Unis ne me paraît pas fondée, compte tenu du contexte vraiment très différent de l'Europe d'une part, des Etats-Unis d'autre part en matière de transport aérien. Comme je l'ai souligné en plusieurs circonstances, je suis favorable à la méthode expérimentale, ce qui ne devrait pas déplaire aux scientifiques que vous êtes...

Le pont Pouvez-vous décrire les mesures que vous envisagez de prendre ?

J.D. : J'ai pris depuis mon arrivée quelques mesures dans des domaines où s'imposait une intervention urgente de notre part, comme par

exemple : la desserte des départements et territoires d'Outre-Mer ou l'ouverture aux vols à la demande du transport aérien intérieur.

Il nous faut maintenant aborder une étape plus difficile, et au cours de laquelle les solutions à mettre en œuvre dépendront très largement des orientations prises par le Conseil des Ministres de la Communauté Economique Européenne ; pour éclairer les décisions à prendre dans ce contexte changeant et difficile, j'ai proposé la création d'un groupe de travail, regroupant les principaux acteurs du transport aérien français, dont j'ai confié la présidence à Monsieur Guy Malher, Président de Rhône-Mérieux, qui me rendra son rapport au début de l'été.

Le pont Pourra-t-on rétablir saine-ment la concurrence. Ne risque-t-on pas de remplacer le monopole par un nombre réduit de "petits monopoles" ?

J.D. : Je pense que partout où cela est possible et sans déséquilibrer l'économie de notre transport aérien, il faut réintroduire un minimum de concurrence et de pluralisme, dans le secteur du transport aérien intérieur notamment où aucune compétition réelle entre les entreprises ne permettait l'émulation et la pression sur les coûts de production indispensables à long terme pour la vitalité de notre transport aérien.

Ceci ne signifie pas qu'il soit possible d'introduire sur des lignes à faible trafic une concurrence acharnée entre plusieurs compagnies, que l'insuffisance de la

demande ne parviendrait pas à justifier et à rentabiliser. C'est le sens de ma proposition, visant à permettre le lancement d'appels d'offres sur la base d'un dossier constitué localement, pour permettre de concilier l'indispensable compétition entre les entreprises, et la nécessité de ne pas diviser le marché, compte tenu de la faiblesse de la demande : c'est une procédure qui a pu surprendre les milieux du transport aérien qui n'y étaient pas habitués, mais qui me semble-t-il, n'étonnera pas les Ingénieurs des Ponts et Chaussées qui y sont bien accoutumés dans un contexte il est vrai différent...

Le pont Que se passera-t-il au niveau des lignes interrégionales ? Il semble que l'Etat ou les collectivités locales devront de toute façon aider certaines de ces lignes déficitaires pour lesquelles le déficit ne pourra être comblé par des bénéfices apportés par d'autres lignes. Ce système est-il sain ?

J.D. : Concernant les lignes régionales, il est bien certain qu'il sera encore longtemps nécessaire de subventionner certaines lignes à faible trafic indispensables au désenclavement et à la vie économique, dans plusieurs régions françaises.

J'observe toutefois que ces subventions des collectivités locales et de la Datar sont en réduction progressive très nette depuis plusieurs années et que de nombreuses lignes qu'on désespérait de ne jamais voir atteindre l'équilibre économique y parviennent maintenant grâce à la gestion la plus

DEREGLEMENTATION



Photo Rapho

adaptée, par des transporteurs qui ont maintenant atteint la pleine maturité, qu'il s'agisse d'Air Inter ou des compagnies régionales.

Ce système me paraît effectivement sain, si la création ou le maintien de ces lignes résultent d'une volonté vraiment affirmée des collectivités locales et des élus concernés, et ne conduisant pas directement ou indirectement à une distorsion des conditions de concurrence sur l'ensemble du réseau - c'est bien le sens de la procédure d'appel d'offre dont j'ai parlé ci-avant qui permet d'établir des règles contractuelles, sur la base des exigences et des contraintes clairement exprimées par les responsables locaux.

Le point
Et l'utilisateur ? Il est le premier concerné dans ce débat. Assurez-vous sa sécurité ? Quel est l'optimum coût du vol-sécurité que vous recherchez ?

J.D. : L'utilisateur le premier concerné.

Je suis heureux de vous l'entendre dire, car on l'oublie trop souvent dans les déclarations ou dans les débats qui fleurissent actuellement sur ce sujet et je pense indispensable qu'il puisse exprimer ses préférences par ce qui est le mode normal d'expression d'un client pour un service marchand : par le choix de son mode et de sa compagnie de transport...

Quant à la question que vous semblez soulever de l'optimisation des conditions de sécurité en fonction de leur coût, je refuse d'entrer dans ce débat et je ne peux que répéter que la sécurité est pour moi un objectif fondamental qui ne souffre aucune transaction et je n'hésiterai pas à demander à la Direction Générale de l'Aviation Civile d'intervenir à nouveau s'il s'avérait qu'une compagnie aérienne française ne respecte pas les impératifs de sécurité les plus stricts.

Le point
Dans le cadre de l'ouverture des frontières au sein de la Communauté Européenne, en 1992, quel avenir et quel schéma des transports aériens envisagez-vous ?

J.D. : Pas plus qu'un fanatique du libéralisme je ne prétendrai être un devin du transport aérien et je dois rappeler que mon rôle ne va certainement pas jusqu'à prévoir un schéma de transport aérien de l'an 2000, et il n'est hélas pas de concurrence sans incertitude :

Dans l'économie de liberté qui est la nôtre, il appartient d'abord aux entreprises de tirer parti des opportunités qui leur sont offertes pour proposer à leur clientèle actuelle ou future le service le plus adapté...

Je souhaite simplement, et nous allons y réfléchir ensemble pendant quelques mois, leur faire prendre conscience de l'enjeu et des problèmes fondamentaux qu'elles auront à affronter à moyen terme dans le nouveau contexte qui

se met en place à l'échelle européenne et les mettre en mesure d'y faire face dans un délai et dans des conditions idoines.

L'Europe ne se fera certes pas, sinon sans bouleversement tout au moins sans une remise en cause, pour certains très douloureuse et pour d'autres sans doute fatale, des habitudes et de la problématique qui dominent actuellement notre transport aérien : ce n'est certes pas une raison pour suivre la "politique de l'autruche" qui serait une fois encore la pire des politiques !

DEREGLEMENTATION

QUESTIONS A



Georges Toromanof Président du Syndicat National des Agents de Voyages

Avant de parler de la déréglementation, pourriez-vous présenter en quelques mots votre organisme, le Syndicat National des Agents de Voyages (SNAV).

M. Toromanof : Ce syndicat, le SNAV, est un syndicat patronal regroupant des entreprises qui s'occupent à divers titres du tourisme : elles sont de trois catégories, toutes titulaires d'une licence : d'abord les Tours Opérateurs ou Voyagistes qui "fabriquent" les voyages, les distributeurs ensuite qui les revendent, puis les entreprises chargées de l'accueil des touristes en France, plus communément connues sous le nom de "réceptifs". Ce syndicat regroupe environ 1 000 entreprises professionnelles du voyage, soit environ 2 200 points de vente ou succursales, ce qui correspond approximativement à 75 % de la profession du tourisme.

Que pensez-vous des nouvelles mesures de déréglementation des transports aériens envisagées par le Ministère des Transports ?

M. Toromanof : D'abord, le terme de déréglementation me paraît tout à fait impropre ; en effet, l'Etat imposant des règles, lorsqu'on y déroge, on entre dans le domaine de la déréglementation qui risque de créer quelque chose qui est obligatoirement du paracommercialisme ! Je préfère ainsi

parler de "dérégulation", c'est-à-dire en dehors des règles, ou carrément parler de nouvelles règles.

Ce type d'expérience a déjà été lancé aux Etats-Unis et n'a mené qu'à l'échec. Les compagnies d'aviation avaient des monopoles (IATA - Association internationale des Transports aériens) et les Américains ont cherché à libéraliser les règles pour lutter contre les trusts en permettant à n'importe qui de faire n'importe quoi. On a vu le résultat : d'abord 133 compagnies ont fait faillite, et alors qu'initialement 15 compagnies bénéficiaires assuraient les transports à travers les USA et le monde, on trouve actuellement sur le marché aérien américain 6 compagnies (United American Air Line, USSR, TWA, Pan Am, Nord West). Ainsi, cette expérience est un échec, dans la mesure où elle aboutit à une hyper-concentration.

En effet ce système où l'on considère seulement les tarifs et le prix au consommateur est un mauvais système car, lorsqu'il y a peu ou pas de profit ou, pire encore, déficit, je ne vois pas comment on peut prendre en compte la sécurité et le confort de l'utilisateur, et plus généralement la qualité du service rendu au client.

Il faut penser au client qui comme vous et moi se déplace ou voyage. Il faut bien sûr chercher à donner au client le meilleur rapport qualité prix, mais par rapport à quels éléments ? Le type d'avion utilisé, la distance, le temps pris pour le

voyage, la qualité du service donné à bord (boisson, pas de boissons, possibilité d'aller ou pas aux toilettes ?). Lorsqu'on voit par exemple un avion complètement rempli et même bourré dans lequel vous avez 400 clients et 2 toilettes pour lesquelles il faut faire la queue 3/4 d'heure, je pense que ces conditions de voyage sont loin d'être

agréables. Il faut savoir aussi que la plupart des voyageurs sont angoissés de façon plus ou moins consciente et se sentent mal à l'aise dans un avion ; il faut en premier lieu assurer la sécurité de l'utilisateur.

Lorsqu'en mai 86, le ministre des Transports a commencé à parler de

Photo Rapho



DEREGLEMENTATION

déréglementation, mon syndicat a dit qu'il était d'accord à condition de préciser les critères de qualité de confort et de sécurité. Les journalistes ont alors pensé que j'étais contre Nouvelles Frontières ! Mais non, bien au contraire ; mais voyez l'expérience de Point Air : il a fallu attendre la fin de l'année dernière pour que l'on se rende compte que les réductions de prix étaient assurées au détriment de la sécurité. On veut libéraliser les transports mais on ne pense pas à la sécurité de l'usager, qui est notre souci essentiel. Voyez aussi dans les vols charters, le nombre de retards au décollage, à l'atterrissage ; ces critères doivent entrer en ligne de compte. Les agences de voyage veulent vendre des services sûrs à leurs clients, en terme de sécurité, d'horaires, de confort... car elles s'estiment responsables des services vendus.

Autrement dit, la déréglementation, ou plutôt la dérégulation qui devient indispensable face à l'aventure des frontières du marché commun doit se faire progressivement, d'une part, et après avoir précisé, d'autre part, les critères de professionnalisme, c'est-à-dire de service, de confort et de sécurité. Et lorsqu'on aura pris ces précautions en précisant les types de matériels utilisés, on aura avancé positivement dans ce domaine.

Ainsi donc, si la qualité du service est assurée à l'usager, vous pensez que ces mesures de déréglementation seront favorables à vos sociétés ?

M. Toromanof : Attention ! Il faut aussi voir le problème économique au niveau des lignes régionales. La déréglementation risque de rendre non-rentables des lignes qui l'étaient jusqu'alors et de défavoriser les lignes à faible trafic.

Ainsi il est indispensable que les nouvelles mesures prennent en compte le niveau régional (lignes interrégionales) surtout dans le cadre de l'ouverture des frontières de l'Europe.

Que pensez-vous de la politique du tourisme pratiquée actuellement en France et plus particulièrement de la création de la Maison de la France ?

M. Toromanof : On a l'impression de redécouvrir le tourisme Français mais l'accueil des étrangers en France m'a toujours beaucoup intéressé à l'occasion de ma carrière.

J'approuve totalement l'idée de J.-J. Descamps sur la création de la "Maison de la France" mais l'avenir de ce projet dépendra des fonds publics mis en jeu. En effet, la **promotion** du produit "visitez la France" n'est pas l'affaire des industriels ou professionnels du voyage.

La promotion des régions et du

patrimoine touristique, culturel ou intellectuel de la France revient à l'Etat car lui seul peut centraliser ce type d'action.

Mais, de façon plus générale, les français ont un grand effort à faire pour l'accueil des étrangers dans notre pays et je pense que dans ce domaine nous avons tous un effort à faire et à apprendre à nos enfants ce qu'est l'accueil.

Il semble qu'actuellement on prenne conscience de l'intérêt du tourisme en France mais il faut que les moyens techniques financiers du secrétariat d'Etat au tourisme soient accrus.

La France est très bien placée au niveau du tourisme mondial puisqu'elle est classé 3^e (après la RFA et les USA) dans ce domaine, mais elle doit se maintenir et progresser !

*Propos recueillis
par A. Bernard-Gely*

Photo Paul Pougnet Rapho



DEREGLEMENTATION

QUESTIONS A



Maurice Freund, président du Point Mulhouse

Propos recueillis par A. Bernard-Gely

"ENCORE PLUS ET VITE, MONSIEUR LE MINISTRE"

Le point Vous présidez l'Association "Le Point Mulhouse". Pourquoi "Le Point" et pourquoi "Mulhouse"? De plus à l'heure où le Point Mulhouse possède une compagnie aérienne et s'offre une vitrine sur les Champs-Élysées du voyage, l'avenue de l'Opéra, est-il encore vraiment une association ?

M. F. : Le Point est issu d'une longue histoire ! La naissance du Point a démarré en 1965 à Mulhouse où quelques étudiants se sont rassemblés pour construire un chalet dans les Vosges pour y passer le week-end.

Faute d'aide financière, les fondateurs retroussent leurs manches, vont "taper" les matériaux chez les entrepreneurs du coin et font du tam-tam dans la presse régionale. Le chalet mettra plus de 5 ans à se construire.

C'est un superbe bâtiment pouvant

recevoir une centaine de personnes au pied des pistes de ski de Markstein. Quant au nom de l'association il suffit d'ouvrir un dictionnaire : "Point : figure géométrique sans dimension" dicit Larousse. Le Point-Mulhouse n'entend pas limiter son champ d'horizon. Déjà il se sent pousser des ailes. En effet, en 1969, les Pointistes décident de voler au secours du tiers monde, de partir creuser des puits en Inde. Pour économiser chaque sou, des billets charter sont achetés dans une agence, mais c'est le début des charters : l'aller se passe bien mais l'avion du retour ne viendra jamais. Victimes d'un charter-marron, les Pointistes ne doivent qu'à la charité de l'église catholique des Indes de pouvoir rentrer en France. Penaud, le Point décide que l'on ne l'y reprendra plus. A l'avenir le Point se prendra lui-même en charge et s'adressera directement aux compagnies aériennes pour

louer des avions. Il ne s'agit pas encore de bâtir des chaînes charter régulières, mais de se faire plaisir, de réaliser des coups pour aller visiter la planète.

En 1971 l'assemblée générale choisit de tenter sa chance sur New York. Deux avions sont loués à Air France ; le prix de la location divisé par le nombre de sièges égale 680 F. Avec une petite marge, 340 places s'arrachent à 685 F, Air France panique devant le prix ! "Soyez raisonnable, toutes les agences de voyage râlent. Augmentez vos prix où nous vous refuserons la location des avions". Coup de chance, une compagnie américaine qui vient de subir la défection d'un client nous brade New York à 520 F. Nous avons gagné ! A ce moment-là le Point s'associe avec une compagnie charter antillaise, la SATT qui s'écroule malheureusement en 1980, faute de rigueur financière ; la justice saisit la flotte aérienne et le 707 est coincé sur l'aéroport de Bâle-Mulhouse. Plutôt que de le laisser pourrir au sol Le Point le rachète : ainsi naquit "Point Air", la compagnie du Point, et aussitôt nouvel envol vers l'Afrique, la Haute-Volta et la Centrafrique à 1 380 F l'aller-retour. UTA et Air Afrique grincent des dents ! A notre arrivée à Ouagadougou, l'assistance au sol nous est refusée ; les premiers passagers descendront de l'avion par les échelles des pompiers de l'aéroport. Mais cette fois la brèche est ouverte définitivement.

En 1982, la flotte s'agrandit d'un DC8-61 (252 places) mais nous n'avons pas de chance, car dès l'année suivante le gouvernement

consigne les français dans l'hexagone : le franc est en effet en péril, il est interdit de partir à l'étranger avec plus de 2 000 F. Alors nous décidons de rester en France et de contribuer au redressement national. En juillet 83, Le Point obtient le droit de se poser à l'Île de la Réunion contre l'engagement d'y amener des touristes suisses et allemands porteurs de monnaies fortes : un vol par quinzaine, puis par semaine.

En 1985, il n'y avait aucun vol de France, pour New York, à moins de 3 000 F, alors que du côté de Bruxelles "People Express" volait à 99 dollars et qu'à Londres Virgin Atlanti Airways vous emmenait à Miami pour 1 130 F. A Mulhouse, Le Point racle ses fonds de tiroirs, et le 7 novembre 85 nous sortons un New York hebdomadaire à 1 900 F aller-retour. Pour ce prix, on propose Paris-New York aller-retour et rien d'autre ; à bord c'est donc payant. Par contre, si par malheur il reste des places la veille du départ, c'est la grande braderie : 500 F le trajet. Résultat : il y eut un énorme raffut sur la place aérienne de Paris. Air France hurle au dumping "Nouvelles Frontières" qui n'avait jusque-là rien à moins de 3 000 F se découvrir brusquement les moyens d'un New York à 1 800 F, 100 francs de moins que Le Point, et... boisson à l'œil et à volonté. L'Atlantique Nord ne tient plus qu'à un coup de gros rouge ! Les pouvoirs publics bien ennuyés par ce remue-ménage qui nuit à l'image de la compagnie nationale interviennent et interdisent de vendre à moins de 2 200 F l'aller-retour. En riposte, Le Point cesse de voler avec son propre avion et fait partir ses pas-



sagers via Bruxelles sur une compagnie US pour 1 500 F l'aller-retour ! Partout ailleurs, on rectifie à la hâte les catalogues de voyages. Toutes les agences, tous les fabricants de voyages se dénichent des vols à 2 200 F. Ainsi, Paris-New York baisse de 30 % en 86. Cet été, les voyageurs à destination des USA, même s'ils n'ont pas volé avec Le Point, en ont profité !

L'été 85, Le Point débarque en Corse : Paris-Figari à 580 F aller-retour. C'est au tour de la TAT, qui vend le même trajet entre 1 250 F et 2 160 F, de ruer dans les brancards. La TAT tente même un procès pour concurrence déloyale, qu'elle perd, évidemment. Pour lui mettre du baume dans le cœur l'aviation civile française interdit au Point l'usage de l'aéroport de Paris. Tant pis ! Paris-Figari sera un Beauvais-Figari mais le prix est tenu. On remet ça en 86, mais avec un départ d'Orly cette fois. Avec l'arrivée du nouvel avion, le 20 décembre 85, l'horizon s'élargit. De plus, nous avons réussi une grande première : nous avons offert 1 000 places gratuites. En effet, en début de saison les avions descendent pleins, mais remontent à vide et l'inverse à la fin de l'été. Aussi des places sont perdues pour tout le monde pour cause de déréglementation... Sauf si elles ne sont pas vendues, mais offertes. Le Point les met alors à disposition de ses adhérents en Corse : une place à tout Pointiste à jour de ses 80 F de cotisation annuelle. Un millier de places ont ainsi été distribuées gratuitement en 1985. Nous avons d'ailleurs remis cette idée sur la ligne Mulhouse-Paris. Puis, ce fut la journée historique

le 30 juin 86 : à compter de ce jour, la desserte des départements et territoires d'outre-mer depuis la France est autorisée. C'est une révolution sur le marché le plus jalousement protégé : jusque-là, Le Point, pour aller à la Réunion, jouait sur le caractère bi-national, Français et Suisse, de l'aéroport de Mulhouse. Pour les Antilles, par contre, les passagers de Minerve, l'autre compagnie de charter française indépendante, étaient obligés de faire un crochet par Bruxelles. Dès le 30 juin, Le Point inaugure cette liberté en mettant en place une chaîne régulière entre Nice et Saint-Denis-de-la-Réunion. Minerve suivra à la mi-juillet en rapatriant ses départs de Bruxelles sur Paris à destination des Antilles. Sous la pression des événements, Air France annonce au mois d'août un effort tarifaire sur ces destinations. Bravo ! Les voyageurs et les dom tom sont une fois de plus gagnants.

Puis, le 7 février dernier, ce fut le coup de barre : la Direction Générale de l'Aviation Civile interdit de vol les deux DC8 de notre compagnie charter Point Air en nous accusant de très graves manquements aux règles de sécurité. C'est en fait un prétexte pour nous couler car si on appliquait le règlement à la lettre, aucune compagnie ne volerait ! On s'acharne sur nous mais il n'y a pas plus de problèmes de sécurité à Point Air que chez Air France. En fait, les critiques sur la sécurité de nos avions de la part des services ministériels ont commencé lorsque le Point a refusé en 1985 de s'aligner sur les tarifs officiels pour ses vols Paris-New York. Monsieur Tennenbaum, pour ne pas le nommer, m'en veut et a tenu des propos

mensongers ! La maintenance des appareils incriminés était confiée à UTA, compagnie respectable s'il en est ! Cet incident a été dramatique pour l'état d'esprit du Point et a entraîné financièrement une perte franche de 50 millions de francs. Mais nous nous relevons !

Comment pouvez-vous décrire en quelques mots l'état d'esprit du Point : "l'impossible n'existe pas au Point-Mulhouse", "l'Air pour tous"... ?

M. F. : En fait, le marché du tourisme aérien français a une mentalité très classique et je pense que je peux affirmer que le tourisme français a pu évoluer grâce aux actions originales et dynamiques de quelques hommes volontaires : M. Trigano avec le lancement du tourisme populaire, M. Mayot, président de Nouvelles Frontières, et moi-même.

Nous avons senti que le tourisme devait être développé comme un bien de consommation et qu'il devait être à la portée de tous ou... presque tous. Nous avons voulu assurer la défense des consommateurs en leur permettant de voler au juste prix ; je me sens une âme de ministre des transportés !

Pour chaque nouveau combat, nous cherchons d'abord à violer la loi pour montrer que l'aventure est possible, puis "nous grignotons" en cherchant à composer si la négociation est envisageable ; mais que ce soit bien clair nous n'avons jamais cherché à dépasser la frontière de la sécurité, la frontière de la loi sûrement mais pas celle de la sécurité. Le coup de massue que nous avons reçu le 7 février dernier n'était qu'une opé-

ration médiatique destinée à nous dévaloriser, elle n'avait aucun fondement !

Que pensez-vous des mesures de déréglementations envisagées par le Ministre ?

M. F. : Je regrette que le Point Air n'ait jamais été sollicité pour donner son point de vue alors que nous sommes les premiers à avoir pensé à la concurrence en matières de transports aériens. Ce manque de concertation des compagnies aériennes que je qualifierais d'indépendantes — Point Air est la seule compagnie qui ne vole pas pour Air Inter en période de grève — ne me semble pas aller dans le sens de la libéralisation des règlements ! Par contre, je sais qu'aucune décision ne se prendra au ministère sans la consultation d'Air France !

Il faut que les règles et les contraintes soient les mêmes pour toutes les compagnies. Vous savez que l'Aéroport de Roissy est fermé aux charters et que les horaires permis aux atterrissages et décollages des avions depuis l'Aéroport d'Orly sont limités à la période 9 h - 17 h ; ainsi la clientèle d'affaires qui alimente une grande partie des vols réguliers ne nous est pas accessible. Ce n'est pas juste !

Une fois les contraintes équilibrées, les mesures envisagées par le Ministre semblent intéressantes à condition qu'elles laissent une ouverture suffisante, qu'elles soient viables économiquement et que la concurrence soit réelle.

Le tourisme aérien français sera-t-il prêt pour l'ouverture des frontières à l'Europe en 1992 ?

allemand qui est plus souple et ouvert... à moins que le marché français ait pu évoluer d'ici là. C'est pourquoi il est urgent que la

déréglementation se fasse et que l'ouverture à la concurrence soit réelle. C'est la seule chance de la France !

M. F. : Je crains que non, malheureusement. Le système français repose actuellement sur le mandarinat d'Air France ; les américains qui ont d'ailleurs surnommé Air France "Air Chance" sont beaucoup plus dynamiques et chercheront à prendre n'importe quelle ligne : des compagnies étrangères n'hésiteront pas à produire des vols Paris-Nice à 400 F, c'est bien évident. Air France aura beaucoup à faire pour se placer dans l'état d'esprit européen ; il serait d'ailleurs indispensable de la dénationaliser ! Si c'est une compagnie comme les autres, la concurrence aura des chances de pouvoir enfin exister.

Seuls quelques organismes tels que Point Air ou Minerve qui tiennent actuellement tête à Air France seront capables d'affronter le marché européen ; nous pénétrerons ce marché non pas par la logique française qui est trop pesante et contraignante mais par le marché



A prix réduit, service égal ?

Photo Rapho Michel BARET

ETRE AU SERVICE DU PUBLIC ET DES ENTREPRISES OFFRIR LES MEILLEURS SERVICES AU MEILLEUR PRIX RELEVER LES DEFIS DES ANNEES 90

Pour réaliser ces trois objectifs, la SNCF fait appel aux techniques les plus avancées et aux méthodes commerciales les plus modernes, c'est à dire, pour les concevoir et les mettre en œuvre, à Vous jeunes diplômés, ingénieurs et commerciaux, qui avez le goût des responsabilités.

Direction du Personnel
Recrutement
88, rue Saint-Lazare
75436 PARIS CEDEX 09

SNCF

Après une carrière opérationnelle le conseil

Il y a une quinzaine d'années, vous sortiez d'une de nos meilleures écoles ou universités. Peut-être reveniez-vous des USA où vous aviez complété votre formation. Depuis, vous avez fait dans une ou plusieurs grandes sociétés une carrière passionnante et réussie.

Aujourd'hui vous voyez le moment venu de prendre quelque peu vos distances par rapport à l'action tout en continuant à travailler avec ceux qui ont la difficile tâche de diriger les entreprises. Vous souhaitez participer à leur réflexion sur le devenir de leur affaire, les aider à mettre en place des plans de progrès prenant largement en compte les problèmes sociaux et humains. Vous auriez le sentiment de contribuer à l'évolution du cadre de vie professionnelle et par là-même d'apporter votre pierre à la construction du monde de demain. Comme d'ailleurs vous avez parallèlement cherché à le faire au travers de la vie associative.

C'est avec cette approche humaniste qu'intervient depuis plus de vingt ans notre équipe de conseillers en management. Nous menons nos interventions dans les entreprises et administrations à la fois dans les domaines économiques et humains. Pour appuyer notre action de Conseil, l'animation de séminaires de réflexion et / ou de formation est un de nos outils essentiels.

Nous sommes une dizaine d'associés et cherchons de nouveaux partenaires qui partagent nos convictions. Les consultants du cabinet de recrutement CLEAS vous présenteront notre métier sans en omettre les côtés ingrats, par exemple la nécessité de fréquents déplacements. Ecrivez-leur sous référence 8601 / 2 PCM.

CLEAS

6, place de la République Dominicaine 75017 PARIS

MEMBRE DE SYNTEC

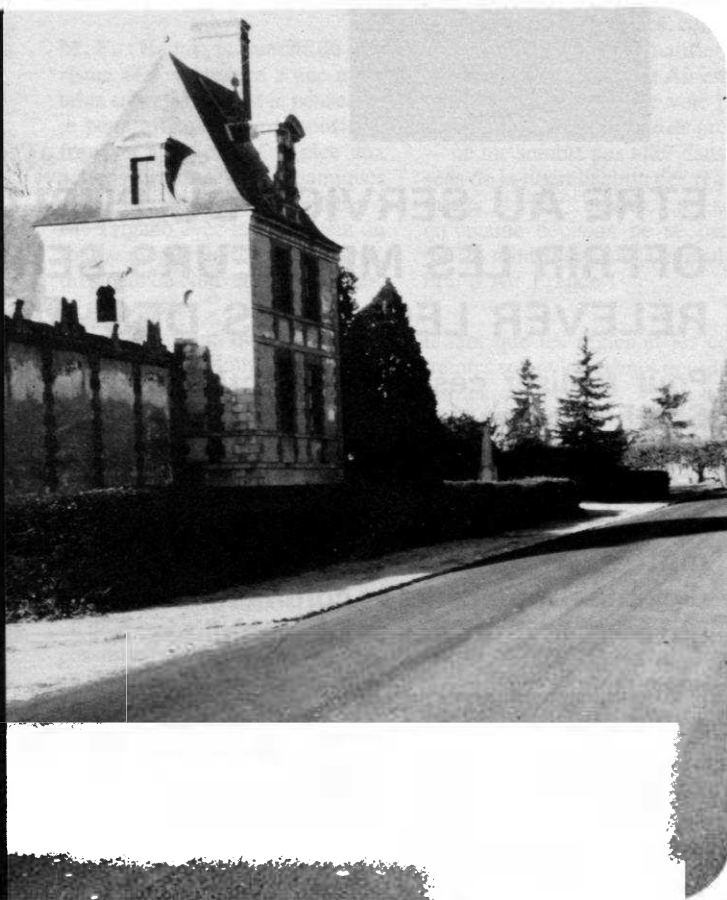
actiseal actiseal P.

Bétons bitumineux
coulés à froid,
enrichis ou non avec
des polymères.

S C R

CHIMIQUE DE LA ROUTE

5, avenue morane saulnier
78140 Velizy Villacoublay CEDEX
BP 21 - Tél. : 39 46 96 60



QUESTIONS A

Jean-Didier BLANCHET
 Ingénieur en Chef des Ponts et Chaussées,
 Directeur Général Adjoint Air-France

Jean-Didier Blanchet, Directeur Général Adjoint-Affaires Commerciales, a reçu PCM-Le Pont au Siège d'Air France, 1, square Max-Hymans qui fut, rappelons-le au passage, le président de la Compagnie Nationale, dans l'immédiate après-guerre.

Pour une compagnie aérienne, transporter des touristes est-ce : un complément au remplissage des avions ? Une clientèle de base indispensable à son économie ? Une mission de service public ? Un "must" ou une activité secondaire ?

En d'autres termes, quelle attitude pour un grand transporteur aérien international face à la formidable explosion du phénomène "Tourisme" ? Passivité relative du "vecteur transporteur" ? Ou participation active au développement du marché touristique ?

Le développement du tourisme : un choix stratégique

La question M. Blanchet, Air France et le Tourisme ? Une vieille liaison ? Un coup de foudre ? Une idylle passagère ? Une association d'intérêt ?...

J.-D. B. : Pour rester dans la métaphore, je dirais un mariage de raison avec un bon contrat. Vous le savez, la sagesse populaire reconnaît à ces unions deux vertus : la solidité et la durée.

La question Quelle politique ou quelles politiques donc pour Air France dans le domaine du tourisme ?

J.-D. B. : Il faut d'abord bien situer le problème : Air France est un transporteur qui doit remplir ses avions à l'aller comme au retour, et donc, intéressé à développer et capter des flux touristiques aussi bien à l'Export qu'à l'Import. Dans le premier cas, nous sommes en face d'un marché unique et homogène, notre marché national, auquel sont proposés des dizaines de destinations touristiques attrayantes mais dont les caractéristiques varient considérablement de l'une à l'autre.

AIR FRANCE





A l'Import, par contre, nous proposons un produit unique, la "Destination France", à un grand nombre de marchés très différents les uns des autres. Notre politique doit donc tenir compte de ces données et s'y adapter au mieux des intérêts de la Compagnie. Cette constatation, un peu évidente, étant faite, il faut souligner l'enjeu économique qui est en cause : 50 % de nos passagers voyagent pour raisons personnelles et touristiques. Cette proportion est évidemment une indication très grossière susceptible de varier considérablement d'un axe à un autre, d'un secteur à un autre, d'une saison à une autre.

Affaires - Tourisme La cohabitation

Le pont C'est en effet considérable et un peu inattendu, car Air France garde une image très forte de "Compagnie d'Hommes d'Affaires". Peut-on satisfaire tout le monde quand on sait que les besoins sont très différents, quand ils ne sont pas en opposition ?

J.-D. B. : Nous nous y efforçons, et pour ce faire, il nous faut prendre en compte les attentes des uns et des autres. L'homme d'affaires recherche les horaires les plus commodes, la rapidité, le confort, et toutes les facilités qui lui permettent de remplir au mieux, et avec un minimum de fatigue, la

mission dont il est chargé. S'il est soucieux du rapport qualité/prix, ce dernier élément entre en mineure dans cette composante, car il n'est pas acquitté directement par le consommateur final mais par la société qui l'emploie. En revanche, le touriste paie le produit qu'il consomme et opère par conséquent ses choix en fonction de ses disponibilités financières.

Tourisme : les sensibilités du marché

Le pont C'est entendu : l'homme d'affaires est prêt à payer les tarifs les plus élevés en échange d'un certain type de service, alors que le touriste recherche les bas tarifs. Une compagnie aérienne a-t-elle besoin de mener une politique de promotion touristique ou peut-elle se contenter d'offrir des tarifs de bas niveau pour remplir ses avions de touristes ravis de la bonne aubaine ?

J.-D. B. : La réponse à cette question est une des clefs de notre stratégie. Avant d'y répondre, il me faut souligner que la clientèle touristique, si l'on retient le clivage Affaires/Tourisme, est celle qui est susceptible de développement car il est possible, à certaines conditions, d'influencer ses choix. En effet, les flux de trafic d'affaires

obéissent à des nécessités économiques sur lesquelles nous avons peu d'influence. A nous d'offrir aux hommes d'affaires les types de service qu'ils recherchent pour les convaincre de choisir et de demeurer fidèles à la Compagnie Nationale. Par contre, les flux touristiques sont engendrés par des motivations extrêmement variées qui naissent, vivent et disparaissent au gré des modes.

A nous d'investir durablement sur les motivations les plus stables, d'anticiper les évolutions possibles et de détecter au plus tôt les nouveautés qui vont surgir. Ma réponse par conséquent est non.

Les bas tarifs sont nécessaires mais ne sont pas suffisants pour déclencher des mouvements touristiques importants.

L'auscultation permanente de nos différents marchés touristiques nous permet de déterminer avec une bonne précision et de mettre en œuvre les politiques de capacités, de prix, de promotion et de commercialisation pour traiter les courants de trafics touristiques à des niveaux économiquement satisfaisants. Un exemple : la mise en place d'un système de tarifs "tricolores", vert-orange-rouge sur les Antilles, variant en fonction de la saison et des périodes, a connu un succès sans précédent au cours de l'hiver 86/87. Il est certain que 5 200 FFR pour une semaine tout compris, c'est tentant !!!

L'Import - L'Export : les facettes d'une politique

Le pont Votre première remarque distinguait les deux principaux flux du tourisme : l'Export et l'Import. Pourrions-nous avoir un aperçu des actions qu'Air France met en œuvre pour assurer sa part dans ces deux grands courants de trafic.

J.-D. B. : Précisons qu'à ces deux courants de trafic principaux, viennent s'adjoindre des courants adjacents, mais assurés d'un bel avenir : je veux parler des trafics touristiques que nous captons sur les marchés européens pour les transporter sur nos réseaux long-courriers. Tant il est vrai que le marché européen constitue un marché national élargi et que cette notion, à l'horizon 92, prendra toute son ampleur. Pour en revenir à votre question, sur son marché national, Air France s'est d'abord dotée de deux instruments, deux outils, capables d'évoluer dans des secteurs très concurrentiels avec toute la souplesse nécessaire : le charter et le Tour operating.

Le pont Le charter, on connaît, mais le Tour operating ?

J.-D. B. : Un tour opérateur est un "fabricant" de voyages, un voya-

giste : c'est une sorte de grossiste qui intègre dans un même produit : le transport aérien, l'hébergement, les transports terrestres, etc... Sa production, dont il assume la promotion et la publicité, est vendue par le réseau d'agences de voyages. Pour Air France, c'est Sotair (Société de tourisme aérien international) créée en 1968, mieux connue par ses différentes marques commerciales : Jet Tours - Jumbo - Jet'Am et Eldoradors. Avec 220 000 clients en 1986, c'est un des premiers TO français.

Air Charter, filiale d'Air France et d'Air Inter, créée en 1966, constitue le 2^e volet du dispositif d'Air France pour favoriser le développement du tourisme à l'Export-France. 1 600 000 passagers en 1986 en font une compagnie majeure. Enfin, notre filiale hôtelière Méridien gère aux Antilles, à la Réunion, l'Île Maurice, à Dakar et dans bien d'autres points du globe, un certain nombre d'unités hôtelières dont la localisation est particulièrement attirante pour une clientèle de séjours de vacances. Bien entendu, nous ne vivons pas en "autarcie" et les

différentes sociétés du groupe Air France travaillent tout naturellement avec d'autres entreprises de leur secteur. Sotair n'est pas le seul TO à qui nous vendons des places pour transporter ses clients.

Et l'Import ? C'est-à-dire les marchés étrangers vers la France ?

J.-D. B. : Une remarque d'abord, nous avons un produit merveilleux à proposer : la France ! Quel être au monde n'a rêvé de découvrir un jour Paris, la Côte d'Azur, l'art de vivre à la française, les vins et tant d'autres choses. C'est vrai, mais en même temps cette destination parce qu'elle est unique, est fragile : si elle est presque un mythe, connue d'avance et désirée, elle peut être "déstabilisée" très vite : chacun sait combien l'industrie touristique a souffert en 1986.

Mais enfin "Paris sera toujours Paris" et notre action promotionnelle joue sur des ressorts bien connus.

Nous développons, en liaison avec les Offices Français du Tourisme, nationaux ou régionaux, une poli-

tique de présence française dans nos agences à l'étranger, au cours de différentes manifestations promotionnelles et d'une façon générale, chaque fois que l'image France peut s'associer avec la nôtre : Air France, n'est-ce pas déjà une façon d'être en France ? Résultat très concret de cette collaboration avec les pouvoirs publics et les professionnels français du tourisme réceptif (hôtels, restaurants, grands magasins, régions, etc...). Air France s'est vu confier la représentation des Services Officiels Français du Tourisme dans 8 pays étrangers : Grèce, Mexique, Colombie, Emirats, Arabie Saoudite, Hong Kong, Indes et Venezuela. Je ne serais pas complet si je ne mentionnais les efforts constants que déploie la Compagnie pour promouvoir les Dom et les Tom sur les marchés étrangers. Avec un succès dont nous pouvons nous féliciter tant pour les résultats de trafic que nous avons réalisés que pour la contribution aux économies régionales qu'apportent les touristes américains, canadiens, allemands, suisses et italiens, en particulier.

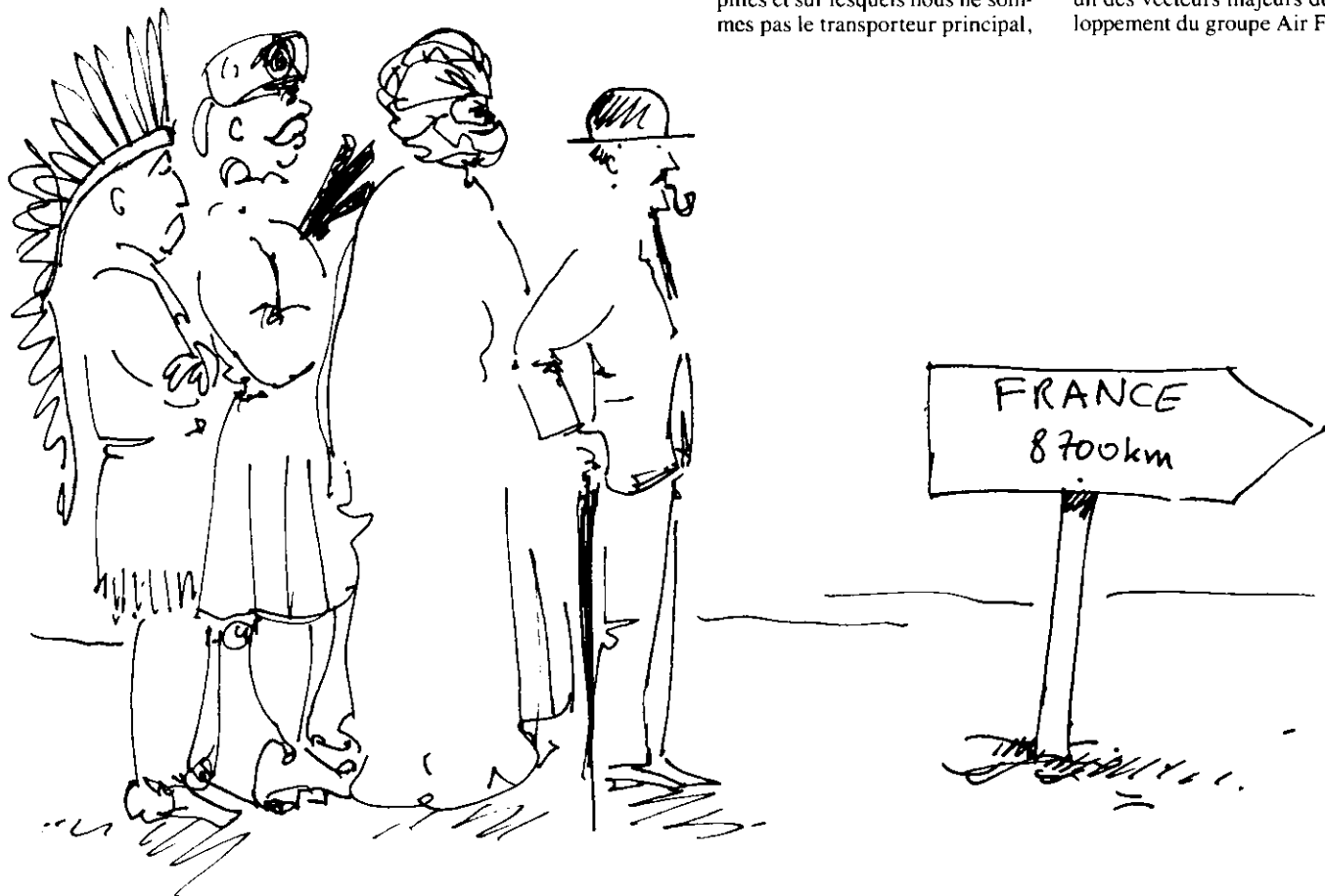
Avez-vous, comme pour l'Export, mis en place des structures proprement Air France ?

J.-D. B. : Sur des marchés éparpillés et sur lesquels nous ne sommes pas le transporteur principal,

il ne pouvait être question d'intervenir puissamment. Cependant, nous avons créé d'une part, un Tour Opérateur réceptif, qui s'occupe donc de clients étrangers venant effectuer des séjours en France : TFI (Tourisme France International) qui a traité 58 000 clients en 1986. D'autre part, nous développons une politique prudente et mesurée de création de filiales de Jet Tours à l'étranger : aux USA/Canada/Italie/Hollande.

Un mot de conclusion M. Blanchet, l'avenir pour le Tourisme à Air France.

J.-D. B. : Le sujet mériterait à lui seul une autre interview. Il est certain que 1992 risque de bousculer quelque peu les données actuelles. Ma conviction est que nous disposons à l'Export, d'un marché potentiel français en forte expansion et, à l'Import, d'un des plus beaux "produits" du monde, la France. Air France prépare déjà son entrée dans la nouvelle donne économique que va créer l'acte unique. Quel meilleur présage pour le tourisme en 1992 : le contrat définitif pour la création d'un Eurodisneyland vient d'être signé et les Jeux Olympiques d'hiver se dérouleront en Savoie. Nous sommes et restons lucides et confiants : le tourisme aérien restera un des vecteurs majeurs du développement du groupe Air France.



"TOUT CE QUE VOUS SOUHAITEZ SAVOIR SUR UNE AEROGARE, SANS JAMAIS AVOIR OSE LE DEMANDER !"

par Jean COSTET
Ingénieur Général des Ponts et Chaussées
Directeur Général d'Aéroports de Paris

Quels sont les différents services que les passagers peuvent attendre dans une aéro-gare. Quelle est leur évolution future face à la transformation de la clientèle. L'expérience montre qu'il s'agit **toujours** d'un compromis entre différentes préoccupations, sûreté, rentabilité financière et souhaits divergents des diverses parties prenantes.



JEAN COSTET

Ingénieur Général des Ponts et Chaussées.

Directeur Général d'Aéroports de Paris a commencé en 1956 sa carrière d'Ingénieur des Ponts et Chaussées à Lyon, Service de la Navigation puis Service Ordinaire.

Chef de Service à la Direction de l'Aménagement Foncier

et de l'Urbanisme, il a œuvré dans l'urbanisme opérationnel et la politique foncière. Puis la Direction du Personnel au Ministère de l'Équipement l'occupe plus de six ans. C'est enfin la Direction Générale des Transports Intérieurs au Ministère des Transports et depuis 1981 la Direction Générale d'Aéroports de Paris.

Une aéroport, compromis entre des exigences contradictoires

Le touriste qui n'en est pas à son coup d'essai, sait bien ce qu'il attend d'un aéroport tant au départ qu'à l'arrivée. Les autorités aéroportuaires le savent aussi, des enquêtes répétées auprès des passagers l'ont maintes fois confirmé et s'il était nécessaire, les lettres de réclamations viennent déciller les yeux de ceux qui ne voudraient pas voir !

Pourquoi donc éprouve-t-on parfois le sentiment que tout ne va pas pour le mieux dans le meilleur des mondes ? Faisons la part des erreurs, il n'en reste pas moins que tout n'est pas possible parce que chaque service ou chaque amélioration a un prix, parce que d'autres impératifs s'imposent, en matière de sécurité par exemple, et que des compromis sont nécessaires.

Je voudrais, dans ces quelques lignes, évoquer un certain nombre de problèmes et montrer que la solution retenue dépend chaque fois des arbitrages effectués et du poids relatif attribué à chaque préoccupation.

L'aéroport 2 de Charles de Gaulle est une excellente illustration de mon propos. Inaugurée en 1981, elle a été mise en chantier quelque cinq ans plus tôt et porte bien la marque des soucis de l'époque. Étudiée de très près, conjointement par Air France, le principal utilisateur, et par Aéroport de Paris, le constructeur et le propriétaire, elle tranche volontairement sur les réalisations précédentes. Elle a été dessinée pour abaisser le plus possible les coûts de fonctionnement, objectif primordial d'Air France, mais aussi pour limiter le montant des investissements. On a ainsi décidé de diminuer les surfaces offertes au public de près de 25 %.

Cette décision a eu des aspects bénéfiques, et tout d'abord sur les coûts, mais elle a entraîné d'autres

conséquences. Les surfaces étant réduites, il y a moins de place pour les boutiques qu'il est plus difficile de situer sur le chemin naturel des passagers. Il y a également plus d'encombrement au moment des pointes. Comme le bâtiment est plus petit, ses façades sont moins développées et par suite le nombre des postes de stationnement des avions est limité. Là encore, au moment de la pointe, tous les avions ne peuvent se placer au contact de la gare. Il faudra trouver d'autres solutions — pour 30 % du trafic — que la passerelle télescopique si appréciée par les utilisateurs.

Ces quelques indications montrent sans peine que l'organisation d'une aéroport résulte de compromis, or les modes, les habitudes des passagers, les impératifs gouvernementaux évoluent pendant la durée de vie d'une aéroport. Pour rendre le meilleur service à un moment donné, il faut pouvoir s'adapter, il faut donc que les bâtiments se prêtent facilement à de telles transformations, ce doit être un des premiers soucis des constructeurs.

La sûreté, obsession de tous les instants

Je ne peux pas éviter de commencer par le thème de la sûreté. Il est facile de voir que les exigences des contrôles et de la protection contre des actions terroristes vont directement à l'encontre de l'agrément d'utilisation d'une aéroport. Il n'est plus possible aujourd'hui de concevoir comme autrefois des bâtiments largement ouverts, facilitant la fluidité des circulations et limitant les attentes des passagers aux guichets de contrôle.

Tout au contraire, nous devons insister sur la possibilité de limiter les accès, de contrôler tous les points d'entrée et de canaliser de manière rigoureuse les flux des passagers. C'est une véritable révolution ! L'exploitant d'aéroport doit aujourd'hui modifier ses installations pour faciliter les contrôles, prévenir les échanges entre passagers déjà filtrés réputés "sains" et passagers non encore contrôlés. Un important programme de mise en place de cloisons vitrées est en cours de réalisation dans les satellites de l'aéroport 1 de Charles-de-Gaulle. Il a

fallu concilier l'efficacité du dispositif, la protection de l'esthétique des lieux et bien sûr le coût de l'opération. Des circuits de haute sécurité ont déjà été construits à Orly-Sud en particulier pour traiter certains vols en direction des pays à haut risque.

Ces programmes coûtent cher, mais ils sont indispensables, comme est indispensable l'installation de nouveaux appareils de détection des masses métalliques ou de caméras de télévision. La recherche technique nous aide à améliorer nos dispositifs de protection, qu'il s'agisse de couvertures pare-éclats pour limiter les effets d'une bombe, de détecteurs rayons X mobiles ou bientôt de robots manipulateurs de colis suspects.

Je terminerai sur une retombée bien déplaisante de cette situation : la lourdeur des contrôles de police tant à l'arrivée qu'au départ, et les longues attentes qui en résultent. Là aussi, c'est un mal nécessaire, mais il est bien mal supporté surtout par les touristes.

La sûreté est un impératif du moment qui fait désormais partie de l'univers du voyage. Les passagers doivent être rassurés de savoir que la menace terroriste n'est pas prise à la légère.

Peut-on se perdre dans une aéroport ?

Une aéroport c'est tout un monde, une vaste ruche aux services divers. Est-il facile d'y retrouver son chemin ? D'obtenir facilement des informations sur les vols, ou sur tel ou tel passager ? Peut-on accomplir, sans allers et retours inutiles, toutes les formalités nécessaires ?

Quand on sait que près de 30 % des passagers sont anormalement anxieux, on conçoit que la qualité des réponses à ces différentes questions fasse toute la différence entre un début de voyage agréable et un réel cauchemar. C'est d'abord une affaire de formation du personnel, hôtesses de l'aéroport ou des compagnies aériennes qui doivent à longueur de journée faire preuve de gentillesse et d'attention face à des passagers aux questions bizarres et quelquefois fort énervés.

Mais tout ne doit pas reposer sur la bonne volonté des hommes et des femmes. Leurs tâches seront



Aujourd'hui les problèmes de sûreté occupent une place primordiale dans l'exploitation d'une aéroport. Les contrôles de police font désormais partie de l'univers des voyages : contrôles rayons X à CDG 2.

grandement facilitées si les installations par elles-mêmes apportent déjà un début de réponse et guident tout naturellement le client. Je pense en particulier à la signalisation intérieure. Rien de plus facile en apparence, rien de plus difficile en réalité d'autant plus que des conflits d'intérêt se posent aussitôt. Faut-il limiter la signalisation — pour la rendre plus claire et donc plus efficace — aux seuls éléments essentiels, l'accès aux avions ou à la distribution des bagages ? Faut-il au contraire signaler tous les services que l'aéroport offre à ses clients : commerces, restaurants, bureau de poste, lieux de culte, salles de repos, banques et j'en passe. La discussion devient vite passionnée d'autant plus que dans cette affaire tout un chacun se veut un expert, tout comme en matière de signalisation routière.

Aéroports de Paris a choisi de privilégier les indications essentielles

pour leur donner plus de poids. C'est un choix, mais il nécessite une surveillance constante, car la tentation est grande, pour les uns ou les autres, d'ajouter leur propre signalisation pirate et bien sûr hétéroclite. A laisser faire, les aéroports deviendraient de vraies cabanes bambou. A mon sens, le seul critère est celui du meilleur service rendu à l'utilisateur, il faut donc trouver le juste milieu entre la clarté de l'information et son exhaustivité.

La qualité de la signalisation est, au bout du compte, un des éléments forts de l'agrément d'une aéroport et du jugement que portent sur elle ses utilisateurs.

Bien entendu toutes ces difficultés sont épargnées au passager qui a décidé de s'offrir un service personnalisé et qui est accueilli dès l'entrée dans l'aéroport par une hôtesse mise à sa disposition. Mais ce n'est pas là le lot du touriste moyen !

AÉROPORTS DE PARIS

ADP, des terriens voués au ciel. Du siège de votre voiture au fauteuil de l'avion, chaque année ADP se charge de tout pour ouvrir les routes du ciel à plus de 30 millions de voyageurs. Depuis le guidage des avions dans le ciel de Paris jusqu'à la coordination des opérations d'escale, ADP assure toute l'assistance technique nécessaire aux plus



ICI COMMENCE LE CIEL

grandes compagnies aériennes.

Au cœur du désert ou près des grandes métropoles, ADP participe chaque année à la réalisation des complexes aéroportuaires les plus avant-gardistes et les plus performants du monde.

ADP, c'est Aéroports De Paris : 14 plates-formes aéro-nautiques en région parisienne, 6.000 agents, techniciens et ingénieurs au service du ciel. ADP, partenaire de 200 compagnies aériennes, a contribué à la réalisation de plus de 60 aéroports dans le monde entier.

Robert S. Poirier



Aéroports De Paris

201, rue de la République - 75013 Paris Cedex 14 - Tél. : 43.25.70.01 - Télex : 273803 F

Les achats et la restauration

Le voyage aérien comporte aussi des facilités annexes très prisées et qui font partie maintenant du folklore, je veux parler des achats dans les boutiques hors taxes. Si cette pratique est menacée à brève échéance pour les vols intracommunautaires, elle persistera sûrement pour les autres destinations. Cela fait partie des rites touristiques que d'acheter au départ alcool et cigarettes, voire des articles de mode, parfums, des produits gastronomiques ou de simples souvenirs.

Là aussi un aéroport ne doit pas décevoir ses clients et leur permettre des achats variés et bon marché. C'est d'ailleurs l'intérêt de l'aéroport qui trouve là une source non négligeable de revenus. Les compagnies aériennes ne voient pas toujours cette pratique d'un bon œil, non pas tellement qu'il y ait concurrence avec les ventes à bord, mais surtout parce que l'on risque de devoir retarder le départ d'un avion pour récupérer un passager qui n'a pas vu passer le temps dans ces modernes cavernes d'Ali Baba que sont les centres commerciaux des aéroports. Accessoirement, il n'est pas question de laisser tomber un passager qui a enregistré des bagages. Si son absence était volontaire et s'il y avait une bombe dans sa valise, sûreté oblige !

Quoi qu'il en soit, une aéro-gare moderne se doit d'avoir des boutiques bien garnies. C'est plus difficile qu'il n'y paraît. Chaque acheteur a ses habitudes et il est difficile de s'approvisionner pour les goûts du monde entier, la marque de whisky la plus vendue en Grande-Bretagne est inconnue en France et tout à l'avenant. Quant au prix, les comparaisons se font avec les aéroports étrangers mais aussi avec les supermarchés du pays d'origine. Il est difficile, à partir de là, de définir une politique de prix de vente. Mais suivez mon conseil, achetez, vous ferez une affaire, plus ou moins bonne, mais sûrement une affaire.

À côté des boutiques, on pense naturellement aux bars et aux restaurants. Je ne m'étendrai pas sur cette activité bien classique sinon pour souligner que la clientèle a évolué depuis le début de l'aviation. À l'ère des transports de



masse, les restaurants gastronomiques ont donc de moins en moins leur place dans les aéro-gares, ou plus exactement une place limitée. Face à une clientèle de moyens modestes, mieux vaut, à mon sens, offrir des sandwiches d'excellente qualité que des plats mal cuisinés à la présentation prétentieuse. La propreté et le confort des lieux, la variété du choix, un service rapide et un excellent rapport qualité/prix font les bons restaurants d'aéro-gares.

Ou se reposer et se détendre

Les hasards des voyages et des correspondances nous amènent parfois à passer plusieurs heures

dans une aéro-gare et à attendre. Que faire pendant ce temps-là ? Certaines aéro-gares offrent des salons éloignés des circulations les plus fréquentées avec des sièges de forme étudiée qui facilitent la relaxation. D'autres aéro-gares malheureusement ne peuvent, faute de place, s'offrir ce luxe. C'est l'éternel conflit entre la qualité de l'accueil et le coût d'investissement.

Dans d'autres secteurs, on pourra disposer de jeux, billards électriques, tables de ping-pong ou autres dispositifs. Des coins aménagés pour les enfants avec des chevaux de bois ou des jeux de cubes se voient ici ou là. Jusqu'où faut-il aller, sont-ce là des gadgets ou un véritable service rendu ? Le débat est ouvert. Mais je pense que dans ce domaine comme dans celui de la restauration, mieux vaut ne rien offrir qu'offrir un service de qua-

lité médiocre. Et l'on imagine sans peine ce que peuvent devenir de telles installations si elles ne sont pas entretenues avec soin !

Que penser enfin des machines à sous, des cinémas ou pourquoi pas des tables de jeux dans les aéro-gares ? Je suis perplexe, l'exemple des cinémas n'est pas probant. Aux exploitants de se montrer imaginatifs et de trouver des solutions adaptées aux passagers de demain, car il est à peu près certain que l'on aura toujours à attendre, dans une aéro-gare, à un moment ou à un autre.

Et les bagages

J'ai volontairement gardé pour la bonne bouche un sujet particuliè-

rement délicat celui des bagages, de leur livraison, de leur transport dans la gare et corrélativement des liaisons entre ville et aéroport. Si les hommes d'affaires se déplacent avec une valise et sont parfois conduits à l'aéroport par leur chauffeur, il n'en va pas du tout de même pour les touristes !

Aller de son domicile à l'aéroport relève parfois du parcours du combattant ! Actuellement près des trois quarts des passagers se rendent à l'aéroport en voiture particulière ou en taxi, les transports collectifs n'intéressent donc que le dernier quart. A Paris, tout au moins, l'évolution de la circulation routière autorisera-t-elle longtemps ce comportement. Il faut dès maintenant améliorer le système des transports en commun en site propre. Mais ceci est un autre sujet. Je n'en dirai rien pas plus d'ailleurs que des parcs de stationnement, de location de voitures ou des stations de taxis.

Reprenons notre client au seuil de l'aéroport avec ses bagages.

La vénérable corporation des porteurs a disparu à Paris, certains amis étrangers nous en font le reproche. Mais les chariots à bagages sont là, ou devraient être là. Sait-on qu'Aéroports de Paris met plus de 3 400 chariots à la dispo-

sition de ses passagers ! Malheureusement, chaque année près de 400 sont volés, pour la récupération des roulements à billes par exemple. Il ne suffit pas d'avoir des chariots encore faut-il qu'ils soient au bon endroit. Plus de 50 personnes à longueur de journée les recyclent pour les remettre là où on en a besoin. Cela coûte cher mais c'est indispensable.

Mais la source de difficultés la plus fréquente provient de la livraison des bagages. Attendre trois quarts d'heure sa valise après un vol qui a duré toute la nuit n'est pas une expérience agréable.

C'est donc bien naturellement que les aéroports consacrent tous leurs soins dans cette opération délicate. La disposition des lieux peut favoriser les choses, l'aéroport 2 de Charles de Gaulle est justement connue pour sa rapidité. Mais il est des réalités incontournables : pour décharger tous les bagages d'un boeing 747, il faut environ trois quarts d'heure. Il est donc exclu que la dernière valise puisse, au mieux, arriver avant ce délai. La tâche des exploitants de l'aéroport n'est pas simple. Ils doivent tout

faire pour ne pas rajouter des délais de leur fait, ils doivent aussi procurer une très bonne information pour rassurer les passagers qui attendent. Ils doivent enfin éviter les à-coups dans la livraison, car ils augmentent de façon catastrophique le temps psychologique de l'attente même si le temps réel n'en est pas modifié pour autant.

Je pense avec envie à certaine aéroport du Sud-Est asiatique où les bagages sont livrés dans une grande salle claire au milieu des fleurs et des plantes vertes. En attendant leurs valises les passagers peuvent accomplir des opérations de change, effectuer de menus achats et jouir pleinement du climat de vacances et d'exotisme dont ils ont rêvé.

En guise de conclusion

J'ai volontairement axé mes réflexions sur les services qu'une aéroport pouvait et devait rendre

à ceux qui la fréquentent. Mais mon propos serait tronqué si je ne soulignais que derrière cette façade, nombre de femmes et d'hommes se dépensent pour que tout fonctionne, depuis les préposés au nettoyage jusqu'aux contrôleurs aériens en passant par les électriciens, les responsables de la climatisation, les pompiers et bien d'autres.

Pour terminer, je préciserai aux lecteurs de PCM-Le Pont, engagés pour la plupart dans la vie économique, que diriger l'entreprise qui a la charge d'un aéroport ou d'un système aéroportuaire est une aventure exaltante, qu'il est possible d'y trouver des satisfactions de gestionnaire. Les comptes d'Aéroports de Paris montrent que cette activité ne pèse pas financièrement sur la collectivité nationale, bien au contraire.

Aéroports de Paris met plus de 3 400 chariots à la disposition des passagers dans ses aéroports. Plus de 50 personnes à longueur de journée les recyclent pour la meilleure utilisation des usagers.



LES HOTELS A VOL D'AVION

par Christian GERONDEAU,
Ingénieur Général des Ponts et Chaussées
Président Directeur Général
de Tourisme — Loisirs — Développement (TLD)



Avec plus de 800 000 chambres d'hôtels, la France figure au deuxième rang mondial quant à l'importance de son parc. Certes, les Etats-Unis sont très loin devant, possédant à eux seuls environ la moitié des hôtels du monde et toute comparaison avec le grand "pays-continent" serait vaine.

Mais la France est indéniablement l'un des grands pays touristiques du globe. Avec plus de 30 millions de visiteurs étrangers, représentant 11 % du total mondial de ceux qui franchissent les frontières, elle est d'ailleurs, selon certaines sources statistiques, la nation la plus visitée du monde. Cette place éminente ne saurait surprendre. De tous temps, sa position géographique a placé notre pays au confluent des routes européennes. Ses atouts spécifiques, tenant à ses sites naturels ou à son patrimoine monumental et culturel y attirent tout naturellement les touristes, qu'ils viennent d'horizons proches ou lointains. Plus qu'aucune autre nation, la France n'est-elle pas, à maints égards, la synthèse même de l'Europe ?

Enfin, son activité économique y attire chaque année un nombre important d'hommes d'affaires, qui contribuent à enrichir la balance touristique nationale.

Une telle conjonction explique que celle-ci soit régulièrement et largement positive et, qu'en une époque où les habitants du monde occidental développé manifestent

une mobilité sans cesse croissante, le secteur touristique soit devenu l'un des plus importants pourvoyeurs de devises de l'activité nationale, le solde entre les recettes

procurees par les étrangers venant en France, et les dépenses imputables aux Français partant hors de nos frontières variant actuellement, selon les années, entre 27 et 35 milliards de francs environ.

A l'évidence, un tel résultat n'aurait pas été possible sans l'existence sur le sol national d'une industrie hôtelière puissante, qui héberge et nourrit les flux de visiteurs étrangers. En quelques années, cette industrie a connu une métamorphose profonde, voire une véritable révolution.

Il y a vingt ans seulement, le parc hôtelier était composé dans sa quasi-totalité d'établissements familiaux de petite dimension, à la qualité pour le moins irrégulière — et trop souvent médiocre — datant pour la plupart de plusieurs dizaines d'années.

Aujourd'hui, le paysage hôtelier est totalement transformé.

Des centaines d'établissements neufs, répondant aux normes les plus modernes ont été créés, et ceci dans toutes les catégories, de la plus luxueuse à la plus simple, du 4 étoiles luxe au... 1 étoile.

Photo Rapho.





Photo Rapho

Beaucoup d'entre eux l'ont été à l'initiative de chaînes aujourd'hui puissantes, qui étaient inexistantes il y a deux décennies.

Quant à l'hôtellerie indépendante, qui regroupe encore la majorité des établissements, elle s'est considérablement modernisée, s'adaptant aux standards modernes d'équipement et de gestion, et se regroupant parfois en réseaux de "franchisés" qui lui apporte une agressivité commerciale accrue.

Au total, le parc hôtelier continue à s'accroître. 474 000 chambres en 1983 dans les hôtels classés, 500 000 en 1986, le rythme d'augmentation prévu pour 1987 — ouvertures ou mises en chantier — dépassant 17 000 chambres, ce qui correspond à 4 milliards d'investissements environ.

Sur ce total, l'hôtellerie de chaîne représente, dans les catégories 2 à 4 étoiles, près de 80 000 chambres, soit 25 % du chiffre total du parc correspondant.

Parmi ces chaînes, 4 se distinguent, puisqu'elles regroupent 83 % de l'hôtellerie non indépendante, et l'une d'entre elle — le groupe ACCOR — pèse d'un poids tout particulier.

Chacun de ces quatre groupes possède ses caractéristiques propres.

La Société des Hôtels, actuellement filiale à 100 % d'Air France, est essentiellement implantée à l'étranger, et ne gère en France métropolitaine que 4 établissements sur un total de 50 environ dans le monde. Mais l'image de marque des hôtels MERIDIEN est incontestablement située au sommet de la hiérarchie de la profession, ce qui explique les demandes d'association ou les désirs de prise de contrôle qui se manifestent à son égard.

La chaîne n'est en règle générale pas propriétaire de ses hôtels, dont elle assure seulement la gestion.

Le groupe Taittinger, à caractère familial, exploite ses établissements sous trois enseignes : "CONCORDE" — Niveau 4 étoiles — et "CAMPANILE-CAMPVILLE" — Niveau 2 étoiles. Au total 144 hôtels et près de 10 000 chambres — dont celles du CRILLON, fleuron de l'hôtellerie parisienne.

La société Wagons-lits "Pullman International Hôtels" qui vient de changer de raison sociale gère également en France près de 10 000

chambres, dorénavant exploitées — depuis l'abandon des enseignes FRANTEL et PLM — Sous 3 marques : PULLMAN (haut de gamme), ALTEA et ARCADE.

La société ACCOR, enfin, se trouve à la tête d'un ensemble de près de 30 000 chambres, réparties entre 262 hôtels qui couvrent toute la hiérarchie de la profession :

SOFITEL 27 établissements 4 étoiles ou 4 étoiles luxe.

NOVOTEL 86 établissements 3 étoiles.

MERCURE 54 établissements 3 étoiles.

IBIS-URBIS 73 établissements 2 étoiles.

FORMULE 1 8 établissements 1 étoile.

Il est étonnant de constater que ce véritable empire a été constitué en deux décennies à peine, puisqu'il y a 20 ans seulement que fut ouvert le premier NOVOTEL.

Ce tour d'horizon serait évidemment incomplet s'il n'était pas fait mention du Club MEDITERRANEE, numéro 1 mondial de sa spécialité et sans véritable rival.

A côté de ces géants de la profession, il existe d'autres chaînes de moindre importance, implantées pour la plupart sur le créneau des "2 étoiles" : CLIMAT DE FRANCE, FIMOTEL, FRANTOUR, etc., alors qu'apparaissent des nouveaux venus spécialisés dans le marché des loisirs : ELDORADOR ; LATITUDES...

En définitive, le retard initial de la France s'est transformé en avantage et grâce à des entrepreneurs audacieux et avisés, notre pays dispose maintenant d'un équipement hôtelier qui est le plus moderne d'Europe, et de sociétés qui exportent leur savoir-faire et entraînent avec elles hors des frontières des fabricants français d'équipements spécialisés.

Aujourd'hui, le développement continue, tant à l'étranger qu'en France.

Dans notre pays, l'expansion concernera de manière privilégiée le bas de gamme : 2 étoiles et peut être encore plus 1 étoile.

L'accroissement du nombre d'établissements bon marché est en effet une condition de l'ouverture de l'hôtellerie à une clientèle nouvelle.

L'amélioration des prestations offertes par les hôtels de catégorie modeste explique d'ailleurs que l'on constate un ripage relatif de la demande vers le bas de gamme.

Il faut dire que le prix de réalisation des chambres varie très fortement selon la catégorie des établissements. Alors qu'une chambre "4 étoiles luxe" revient couramment à 700 000 francs ou plus, il faut compter environ 350 000 francs pour un établissement 3 étoiles, 200 à 250 000 francs dans un 2 étoiles et... 85 000 francs dans un hôtel 1 étoile, ce qui nécessite des trésors d'imagination et d'économie — notamment au niveau de la dimension de la chambre (9 m²) et des sanitaires qui sont communs à 4 chambres.

Ce nouveau marché, qui concurrencera directement le secteur de l'hôtellerie traditionnelle et familiale puisque l'objectif est d'y vendre la chambre à moins de 100 francs, est appelé de l'avis des spécialistes, à une véritable explosion. Une chaîne comme ACCOR envisage, si tout se passe bien, de créer en Europe dans les 10 à 15 ans à venir, 1 000 hôtels "Formule 1" !

Ainsi, dans la compétition internationale, et face aux mastodontes américains qui ont commencé leur existence plusieurs décennies avant la plupart des sociétés hôtelières françaises, l'imagination et l'agressivité commerciale permettent d'espérer que notre pays continuera à disposer d'une industrie dynamique, partagée entre des établissements familiaux très nombreux et dont le rôle est irremplaçable, et des groupes puissants qui contribueront ensemble à assurer, en ce qui les concerne, l'équilibre de notre balance des paiements et le développement de l'emploi.



En 20 ans le paysage hôtelier s'est complètement transformé.

Photo Rapho

L'expansion concernera de manière privilégiée les 2 étoiles, condition de l'ouverture de l'hôtellerie à une clientèle nouvelle.

Photo Rapho



LA FRANCE A TIRE D'AILE



par Jean-Pierre ABOUT

Ingénieur en chef de l'Aviation Civile

Directeur général adjoint chargé du Développement à Air Inter

Deux sortes de tourisme aérien se développent très rapidement en France, le tourisme d'affaires (congrès, séminaires, salons professionnels) et le tourisme de loisirs pour une courte période. Ce dernier, rendu possible par l'avion et très fortement développé par les tendances actuelles de fractionnement des vacances et de volonté de redécouvrir la France, a entraîné la création d'une filiale commune à Air Inter et à La Caisse des Dépôts et Consignations spécialisée dans le tourisme en France et dénommée Visit France.

Pour Air Inter, ainsi que pour l'ensemble du transport aérien, le développement initial a été lié aux déplacements d'affaires. La Compagnie intérieure a ainsi participé directement à l'aménagement économique du territoire. Quelque

temps plus tard, est apparue dans l'activité d'Air Inter, à côté des déplacements professionnels, une rubrique "motif personnel" de voyage. Repérée dès 1972 au travers d'enquêtes permanentes, cette notion recouvrait alors environ 20 % des réalisations de la Compagnie.

Au début des années 1980, le concept de tourisme s'est exprimé plus formellement à l'intérieur de la rubrique motifs personnels, avec deux composantes distinctes "Tourisme d'affaires" concernant bien la vocation et la clientèle traditionnelle d'Air Inter et "tourisme de loisirs", pour lequel une structure adaptée a été mise en place dans la création de Visit France.

Le voyage professionnalo-touristique

Grâce au "Plan tricolore", inventé par Air Inter et copié ensuite par de nombreuses entreprises, l'expansion d'Air Inter a été très rapide et très largement étayée par le développement des déplacements personnels : évalués à 23 % d'une activité totale de 4 millions et demi de passages en 1975, ces

déplacements ont représenté environ 45 % des 12 millions de passages réalisés en 1986. La politique de produits — avec des réductions adaptées aux jeunes, aux familles, au 3^e âge, aux groupes — a accompagné un développement considérable de l'offre "en creux" : les vols bleus, les moins demandés par la clientèle d'affaires, représentant environ la moitié des sièges offerts. Deux marchés complémentaires ont ainsi été trouvés, permettant une utilisation plus rationnelle des moyens — notamment de la flotte — et donc une évolution des tarifs beaucoup moins rapide que l'inflation sur les 15 dernières années.

Parmi les voyageurs à motifs personnels, une large majorité reste moins d'une semaine à destination, et un tiers environ moins de 4 jours : le choix de l'avion est bien sûr lié à ces très courtes durées de séjour. Un autre critère important de définition du marché de l'avion est la dimension très réduite du groupe qui voyage : pour les 3/4 des déplacements, une ou deux personnes seulement sont concernées.

Lorsqu'on demande à ces voyageurs de préciser le motif exact de leur déplacement, c'est le poste "tourisme, détente" qui est le plus fréquemment cité (44 % des réponses en 1986).

De tels volumes ont bien sûr exigé une attention particulière.

La création d'une filiale Tourisme

En 1985, la Compagnie Air Inter décidait d'intensifier son action en matière de tourisme en identifiant plus précisément les attentes de la clientèle "personnelle" au-delà du seul transport aérien.

Les qualités intrinsèques du service Air Inter — desserte, rapidité, confort et la richesse touristique de notre pays — constituent en effet une base solide pour une extension de cette nature.

Les études menées par la Compagnie ont confirmé l'existence d'une clientèle potentielle très importante en attente de produits "courts séjours" en France offrant des caractéristiques de facilité et d'agrément que le voyage aérien peut, mieux qu'aucun autre mode de transport, prendre en compte pour autant que les prix proposés soient attractifs.

Cette clientèle potentielle se situe dans le courant de certains styles de vie récemment émergés — fractionnement des vacances tout au long de l'année, intérêt pour la découverte ou la redécouverte de la France, recherche des racines culturelles.

A partir de ces attentes Air Inter, en collaboration avec la Caisse des Dépôts et Consignations, a créé Visit France.

En construisant des produits touristiques Visit France crée le lien entre le plus grand réseau national de transports aériens et toutes les possibilités de découverte et de loisirs des régions françaises.

Les 300 produits proposés dans le catalogue été, tous centrés sur les courts séjours autour d'un week-end, répondent aux attentes de deux principaux types de consommateurs :

— ceux qui veulent s'évader en liberté totale pour vivre leurs aspirations personnelles et qui ne recherchent dans un produit touristique que la possibilité de résoudre facilement leurs problèmes de

'Au commencement était l'homme d'affaires...
qui effectuait un voyage d'affaires



Photo Rapho.

logistique (transport, hébergement, voiture de location, etc.).

— et ceux pour qui le dépaysement ne va pas sans propositions d'activités sportives, culturelles et insolites.

C'est pourquoi Visit France a remodelé l'hexagone autour de grands thèmes : la France des grandes régions à découvrir en liberté, la France de l'élégance et

du raffinement avec les week-ends prestigieux dans les palaces, les châteaux-hôtels, les relais gastronomiques, la France inattendue avec le tourisme fluvial, ou sur les traces des chercheurs d'or, la France de l'authentique avec la sélection d'étapes : manoirs, demeures historiques, maisons de caractère, la France attentive à sa condition physique : golf, tennis, planche à voile, plongée sous-marine, ski d'été... et aussi pour

ceux qui veulent prendre quelques jours pour se remettre en forme, des séjours de thalassothérapie, de diététique, voire de découverte des plantes médicinales.

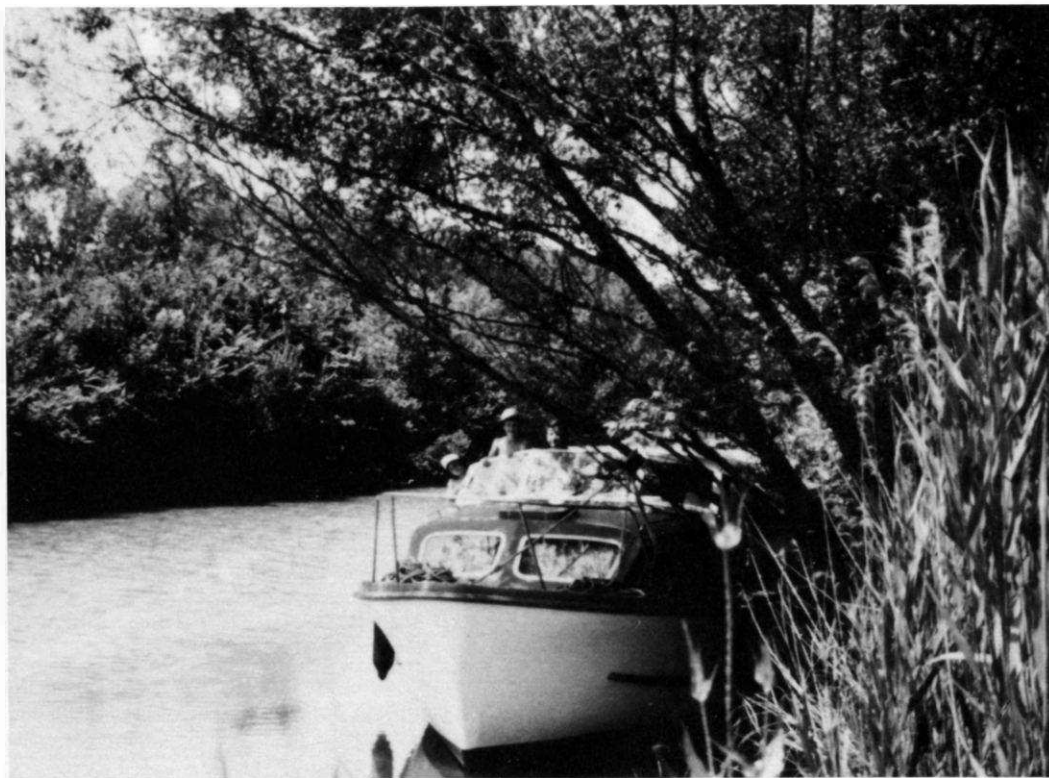
Mais pour Visit France, notre pays n'est pas le seul marché des courts séjours touristiques : tout en restant dans le cadre initial (les loisirs), elle s'oriente vers l'accueil de voyageurs internationaux, les étrangers qui font le tour des capitales d'Europe par exemple. C'est la raison pour laquelle l'orthographe de "Visit" a été internationalisée en supprimant le "e".

Tous ces courts séjours sont conçus pour offrir un maximum de souplesse :

- possibilité de choisir son voyage parmi 80 % des vols d'Air Inter (vols bleus ou blancs),
- extension possible pour 1, 2 ou 3 jours supplémentaires,
- facilité d'achat même en dernière minute, auprès de 3 000 agences de voyages et des points de vente Air Inter.

Le développement de ces deux clientèles, nationale et internationale, doit permettre à Visit France d'atteindre une taille suffisante pour être présente de manière significative en 1992 à l'occasion de l'ouverture accrue du marché européen.





Conclusion

Si au commencement était l'homme d'affaires, aujourd'hui le transport aérien intérieur s'appuie sur les motifs de voyage de plus en plus nombreux, parmi lesquels le tourisme est encore appelé à renforcer sa part (développement du temps de loisir, mais aussi de l'importance des contacts humains dans la vie professionnelle). Air Inter, en tant que Compagnie comme à travers Visit France, continuera son action dans ce sens. Son expansion et la démocratisation du transport aérien résultent largement de cette politique.

La notion de "tourisme d'affaires"

Si, au fil des années, une clientèle à motif personnel est venue compléter la clientèle à motif professionnel, une évolution importante s'est dessinée également à l'intérieur de la clientèle d'affaires elle-même. A côté des raisons classiques de voyager (visite à client, à fournisseur, à un autre établissement de son entreprise), se sont développés congrès, séminaires et salons professionnels, qui multiplient les occasions de contacts et donc de déplacements.

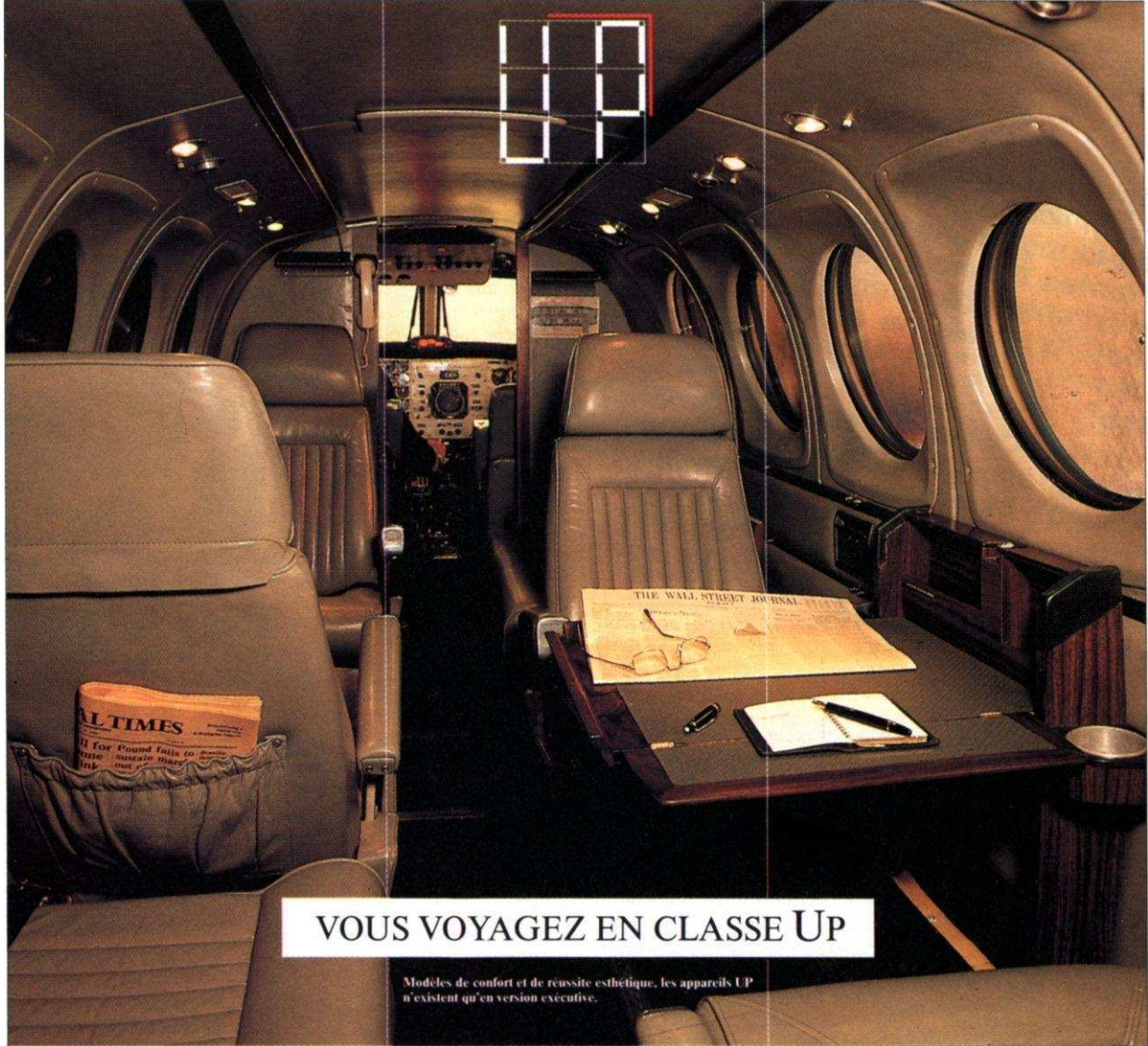
Plus de 13 % des passages réalisés pour motif professionnel en 1986 ont relevé d'un de ces trois motifs, entre lesquels il n'est pas facile d'établir une hiérarchie des volumes transportés : d'une part, à un même voyage, peut correspondre la participation à plusieurs manifestations, et d'autre part les calendriers existants (en matière de congrès, comme de salons professionnels) ne sont pas reconductibles d'une année sur l'autre. On peut citer par exemple deux réunions biennales importantes : le

salon des métiers du bâtiment Bati-mat (novembre des années impaires) et le salon de l'aéronautique au Bourget (en alternance avec Farnborough). Air Inter bénéficie dans ce type de développement des structures d'accueil et d'organisation pour le tourisme d'affaires en France : à Paris bien sûr, mais aussi à Nice, Bordeaux, Montpellier, Toulouse, Strasbourg, Nantes...

La plupart des déplacements liés au tourisme d'affaires correspondent à l'utilisation des produits "classiques" des voyages professionnels : tarif de base ou carte d'abonnement. Mais on note aussi de fréquents voyages en "groupes" : ce produit, qui implique la présence d'au moins dix personnes voyageant ensemble sur vols bleus et cinq personnes sur vols blancs, est utilisé près d'une fois sur deux pour motif professionnel.

Enfin, des produits spécifiques ont été créés (1984 produit "Congrès", 1986 produit "Salons Professionnels"). 24 000 ventes ont été réalisées en 1986 grâce à ces deux produits, qui sont en phase d'extrême jeunesse sur un marché porteur (le seul produit Congrès a permis plus de 18 000 ventes pour sa 3^e année d'existence).





VOUS VOYAGEZ EN CLASSE UP

Modèles de confort et de réussite esthétique, les appareils UP n'existent qu'en version executive.

Espace..., intérieur raffiné, cabine capitonnée de cuir et de haute laine, fauteuils cuir, bar et tablettes en bois précieux. Silence et juste moelleux des sièges... APPRÉCIEZ, VOUS VOYAGEZ EN CLASSE UP.

La compagnie aérienne UP offre outre la sécurité, son principal atout: l'homogénéité d'une flotte raisonnable (20 appareils en propriété). Des pilotes très qualifiés, chacun totalisant plusieurs milliers d'heures de vol. Le luxe et le confort de ses appareils dont le concept a été totalement repensé pour véhiculer l'image UP. Une qualité de service exceptionnelle concrétisée par la classe UP.

Compagnie Aérienne UP: Aéroport de Toussus-le-Noble, 78117 Châteaufort. Téléphone: 33 (1) 39561662. Téléex: 695215 F EXTRANS. Télécopieur: 33 (1) 39560707



TRANSPORTS ET TOURISME :

LA RENTABILITE DEPEND DU FINANCEMENT

par Jean-Claude MENAT, Ingénieur des Ponts et Chaussées,
Directeur Général du G.I.T.T.

Pour être une activité de service, le tourisme — et singulièrement l'hôtellerie — n'en est pas moins une industrie lourde. Les contraintes financières — que cela impose aux entreprises entraînent une dissociation progressive entre la propriété des "murs" et du "fonds de commerce".

Pour les petites Compagnies, le transport aérien a longtemps été une activité passionnante mais bien peu rentable. Cependant l'horizon s'éclaircit depuis quelques années, ce qui leur permet d'espérer désormais un développement plus sûr parce que mieux financé.

Il ne saurait être question de décrire, en quelques pages, les différentes formes de financement que sont amenées à utiliser les entreprises du transport aérien et du tourisme. Comme les produits manufacturés, les produits financiers se sont en effet multipliés depuis quelques lustres, de manière à satisfaire au mieux les desiderata d'utilisateurs de plus en plus pertinents et exigeants : c'est ainsi qu'une grande banque a recensé récemment les différentes "procédures financières" disponibles, et à découvert que leur nombre excédait 150 !...

Plutôt donc que de vouloir être exhaustif et de dévider un inventaire à la Prévert, on se contentera d'attirer l'attention du lecteur sur deux aspects originaux, au plan financier, des activités du transport aérien et du tourisme.

Le tourisme : une activité qui pèse lourd :

Le tourisme est une activité de services, c'est-à-dire une activité qui

évoque en général la prépondérance des investissements humains (compétence et productivité du personnel...) sur les investissements corporels (immeubles et équipements). En d'autres termes, on oppose souvent les services considérés comme activité "légère" à l'industrie dite "lourde", — telle la sidérurgie —. Mais ce seul critère subjectif est trompeur ; c'est pourquoi, pour mesurer le poids relatif des investissements d'un secteur économique à l'autre, on a coutume de calculer le coût des immobilisations nécessaires à la réalisation d'un chiffre d'affaires donné. C'est ainsi qu'une société sidérurgique doit investir 250 à 300 pour réaliser un chiffre d'affaires annuel de 100 ; en d'autres termes, et pour employer le langage des analystes financiers, le "coefficient capitalistique de la sidérurgie est compris entre 2,5 et 3".

Ceci étant posé, les coefficients capitalistiques des principales activités du tourisme sont les suivants :

- restauration : 1,5 à 2,5 (sans ou avec les murs),
- hôtellerie : entre 2 et 2,5 (selon le prix du terrain).
- parcs de loisirs : entre 2 (parcs régionaux) et 2,5 (parcs nationaux).



Photo J.-J. Moreau

C'est dire que les activités du tourisme sont bien des "industries lourdes". C'est dire aussi que l'optimisation des investissements et l'adéquation de leur financement doivent être une préoccupation constante de la Direction Générale car de la pertinence des choix effectués dans ce domaine peut souvent dépendre la survie même de l'entreprise.

M. Hilton, créateur de la chaîne hôtelière qui porte son nom, n'aurait donc plus aujourd'hui entièrement raison ; on sait en effet qu'à ceux qui lui demandaient quelles étaient les conditions à remplir pour réussir dans l'hôtellerie, il répondait que ces conditions étaient au nombre de trois : "location, location, location", c'est-à-dire traduit en français : "d'abord un bon emplacement, ensuite un bon emplacement, et enfin un bon emplacement".

Il est vrai qu'il faut toujours, aujourd'hui, prêter une attention toute particulière à l'implantation de l'investissement, en vertu de critères qui ne sont d'ailleurs pas

toujours très rationnels (on sait bien que dans toutes les villes françaises, Paris compris, on peut passer de la "bonne" à la "mauvaise" adresse en traversant la

MENAT JEAN-CLAUDE

Ingénieur des Ponts et Chaussées hors cadre.

Ingénieur ordinaire à Bône (Algérie) de 1959 à 1963. Détaché à la SCET (Division de l'Équipement Urbain) (1963-1965).

Placé en disponibilité, devient Directeur Technique puis Directeur Général d'une PME de Travaux Publics (1965-1971).

Directeur Général des Sablières et Entreprises Morillon Corvol (1971-1978).

Directeur Général, depuis 1978 de deux Établissements Financiers professionnels : le Groupement des Industries de Matériaux de Construction (GIMAT) et le Groupement des Industries du Transport et du Tourisme (GITT).

rue, et cela sans que personne sache réellement pourquoi).

Mais il faut aussi veiller à ce que le coût de l'hôtel soit cohérent avec la nature et le prix des prestations que l'on veut fournir. Une vieille recette de la profession fournit une bonne formulation de cette nécessaire cohérence : le prix de la nuit pour une chambre doit représenter le millième du coût de l'immobilisation que représente cette chambre. Le coût d'un hôtel de 40 chambres qui appliquera un tarif de 150 F HT la nuit ne devra donc pas excéder $40 \times 150 \times 1\,000 = 6\,000\,000$ Francs HT.

Enfin, le financement de l'investissement devra lui-même être bien conçu. Les temps où le taux d'intérêt des emprunts à long terme était inférieur au taux d'inflation sont aujourd'hui révolus ; à l'inverse, la forte réduction de l'inflation a entraîné une croissance du coût net de l'endettement (le coût net étant égal au taux d'intérêt de l'emprunt diminué du taux d'inflation).

Toutes choses étant égales par ailleurs, les investissements dans le tourisme requièrent donc aujourd'hui une bonne proportion de fonds propres de manière à limiter l'endettement et à maintenir à un niveau raisonnable les frais financiers dans le prix de revient de la prestation.

C'est pourquoi les grandes chaînes hôtelières françaises, dont les possibilités en fonds propres sont nécessairement limitées, font de plus en plus appel à des tiers pour financer leurs nouvelles implantations. Depuis quelques années, des cabinets de conseil en gestion de patrimoine se sont ainsi spécialisés dans l'investissement hôtelier et préconisent à leurs clients de placer leurs capitaux dans la constitution de sociétés qui construisent un hôtel et en confient la gestion à une chaîne hôtelière. Et tout récemment, des banques ont pris l'initiative de créer des Fonds communs de placement spécialisés eux aussi dans ce type d'investissement, ces Fonds faisant appel à l'épargne publique.

Sous l'effet des contraintes financières, on constate donc aujourd'hui que deux tendances opposées se manifestent dans le secteur :

- une concentration des sociétés d'exploitation, les grandes chaînes augmentant régulièrement leur pénétration sur le marché au détriment des "indépendants" ;
- et à l'inverse, une diffusion de plus en plus large de la propriété des murs des hôtels, au bénéfice de ce qui devient progressivement un véritable capitalisme populaire hôtelier.

Une petite compagnie de transport aérien peût-elle être rentable

On sait que la structure de l'industrie française du transport aérien est discontinue : on y trouve les "trois grandes" c'est-à-dire Air France, Air Inter, UTA... et les autres, qui regroupent les compagnies régionales dites "du troisième niveau", les sociétés de fret, de vol à la demande et de taxi aérien.

Les premières ont une structure financière parfaitement orthodoxe, grâce à la qualité de leur actionariat et grâce aussi à la bonne rentabilité de leur exploitation. Les autres, par contre, se caractérisent toutes, à quelques rares et brillantes exceptions près, par une insuffisance grave et quelquefois dramatique de fonds propres et de rentabilité.

Un tel phénomène, pratiquement unique au sein de l'économie française, semble tenir aux trois facteurs suivants :

- Tout d'abord à la personnalité — en général très forte — des créateurs, propriétaires et dirigeants de ces petites compagnies, qui sont bien souvent des passionnés avant d'être des gestionnaires. L'essentiel est de faire voler des avions, de les piloter à l'occasion : les rentabiliser est souhaitable, certes, mais n'est pas vraiment prioritaires.

— Ensuite, la responsabilité en revient pour une bonne part aux établissements de crédit, qui accordent aux compagnies de transport aérien des "facilités" largement supérieures à ce qu'ils consentiraient, au vu de bilans et comptes de résultats analogues, à des entreprises d'autres secteurs d'activité.

De telles largesses sont dues en particulier à l'excellence garantie que représente un avion pour les créanciers. Il y a peu de temps encore, en effet, un avion conservait pratiquement la même valeur vénale, exprimée en francs courants, pendant une très longue période, pour autant qu'il n'ait pas été acheté neuf (sa décote à la sortie d'usine est toujours importante) et pour autant qu'il s'agisse d'un modèle largement utilisé dans le monde. Et quand on saura que l'hypothèque aérienne est une procédure simple, peu coûteuse et pourtant efficace en cas de défaillance de l'entreprise, on comprendra pourquoi les établissements de crédit appliquent des normes assez souples dans l'octroi de leurs concours aux entreprises de transport aérien.

— Enfin, pour ce qui concerne plus particulièrement les Compagnies de transport public, l'insuffisance de leur rentabilité a tenu longtemps à leur politique tarifaire, qui était conçue par référence à la politique tarifaire d'Air Inter. Or, le prix de vente du kilomètre \times passager d'un avion de 20 places ne peut pas et ne pourra jamais être du même ordre que celui d'un Airbus sur Paris-Nice. Certes, la différence a été le plus

souvent financée par les collectivités locales, mais jamais au point de laisser à l'exploitant de la ligne une rentabilité substantielle. Depuis quelques années par contre, certaines Compagnies régionales ont pris conscience du caractère irrationnel de cette attitude et ont donc défini la nature et le prix de leurs prestations de manière réellement autonome : le tarif Nantes-Lyon n'est donc plus calculé par référence à celui de Paris-Lyon, mais il est déterminé en fonction des données propres à la ligne Nantes-Lyon, à savoir le trafic potentiel de la ligne, son élasticité par rapport au prix du billet, l'avion optimum et son coût d'exploitation... La rationalité qui a été ainsi introduite dans le transport aérien régional s'est traduite par l'abandon d'un certain nombre de liaisons par trop coûteuses et globalement, par une réduction des subventions d'équilibre versées par les collectivités locales ; elle s'est traduite enfin par une amélioration sensible de la rentabilité des Compagnies.

Pour certains, la gestion a donc désormais pris le pas sur la passion. Le transport aérien y perdra un peu de son romantisme ; mais il y gagnera d'être reconnu comme une activité économique au développement et à la rentabilité prometteurs. Cela permettra aux Compagnies de faire appel à des actionnaires extérieurs pour renforcer leurs fonds propres, et pour les plus importantes d'entre elles, de faire appel à l'épargne publique. Le transport aérien régional sera alors définitivement entré dans l'âge de la maturité. ■



AMICALE D'ENTR'AIDE AUX ORPHELINS DES INGENIEURS DES PONTS ET CHAUSSEES ET DES MINES

Compte rendu de l'Assemblée Générale Ordinaire du 20 mars 1987

L'Assemblée Générale de l'Amicale d'Entr'Aide aux Orphelins des Ingénieurs des Ponts et Chaussées et des Mines, convoquée par lettre circulaire du 30 janvier 1987, s'est réunie le 20 mars 1987 à Aéroports de Paris, 291, boulevard Raspail - 75014 Paris.

351 membres étaient présents ou représentés.

Le Secrétaire a donné lecture du rapport moral et le Trésorier a présenté les comptes de l'exercice.

1 — RAPPORT MORAL

L'Amicale d'Entr'Aide groupe, au 18 mars 1987, 595 adhérents (438 adhérents complets et 157 partiels), contre 600 en 1986 (445 complets et 155 partiels).

Le montant total des secours distribués pour l'année 1986 s'est élevé à 450 950 F contre 479 000 F en 1985 et 444 000 F pour 1984.

11 familles comportant 19 enfants à charge ont été secourues. Les secours se sont échelonnés de 10 000 F à 63 000 F.

Compte tenu de la situation des comptes, les cotisations ont été légèrement augmentées et portées au niveau suivant :

— Cotisation de solidarité	400 F
— Cotisation complète — pour 1 enfant	900 F
— pour 2 enfants	1 040 F
— pour 3 enfants	1 180 F
— pour 4 enfants	1 320 F
— pour 5 enfants et plus	1 460 F

2 — RENOUELEMENT DE MEMBRES DU COMITE DIRECTEUR

Messieurs Basset, Fleury, Gardin et Paubel ont été réélus en tant que membres du Comité Directeur. Monsieur Callot a été élu en remplacement de Monsieur Pistre, dont le mandat arrivait à expiration.

3 — RAPPORT DU TRESORIER

A — RECETTES		FRANCS
Cotisations perçues au cours de l'exercice 1986 (reliquat 1985 et cotisations 1986)	501 136,80 F	
Produits financiers	33,63 F	
Plus-value s/fonds communs de placement	28 740,92 F	
Dons	9 860,00 F	
		539 771,35 F
 B — DEPENSES		
Secours distribués	450 950,00 F	
Provision de caisse	1 500,00 F	
Frais de secrétariat de divers	6 005,00 F	
Assurance	10 070,00 F	
		468 525,00 F
 C — EXCEDENT DES RECETTES DE L'EXERCICE		
A — B		71 246,35 F
 D — RESERVE AU 31 DECEMBRE 1985		314 715,91 F
 E — RESERVE AU 31 DECEMBRE 1986		385 962,26 F
Dont 339 208,34 F sur fonds communs de placement.		

4 — APPROBATION

Le compte rendu de l'Assemblée Générale et le rapport du Trésorier sont approuvés à l'unanimité.

Le Vice-Président,
A. Basset

Le Secrétaire
G. Franck

Pierre **Aristagues**, est nommé au BCEOM.

Michel **Bauchot**, est nommé Directeur de la Qualité de Rhône Poulenc Film.

Michel **Bayle** est détaché auprès de Gaz de France.

Michel **Gérard**, est nommé à la Direction générale de Serivalm.

Jean-Bernard **Giret**, est détaché chez Pechiney.

André **Graillot**, est nommé Directeur du Port Autonome de Nantes St-Nazaire.

Hubert **Gueret**, est nommé Directeur Général de l'EPA de la Ville nouvelle de Vaudreuil.

Christian **Hue de la Colombe** est détaché à la RNUR, direction des fabrications.

Claude **Lancelle** est détaché à la RNUR, direction du marketing.

Bertrand **Meary**, est nommé Directeur Général de l'EPA de la ville nouvelle de Melun-Sénart.

Christian **Pitie**, est détaché à la Communauté Urbaine de Bordeaux.

Pierre **Quercy**, est nommé Directeur général adjoint de l'union Internationale des Fédérations d'organismes d'HLM.

Pascal **Remy**, est détaché à la Compagnie Générale d'électricité.

Albert **Siboni** (60) est nommé Président de Primistère.

Bernard **Siret**, est nommé Président de la Continentale d'Entreprise.

Jean-Paul **Vivier** (78) est nommé Directeur Général des Papeteries de Lancey.

Michel **Zulberty**, est nommé sous-Directeur à la SCIC.

Claude **Azam**, est nommé Directeur de la Formation continue et de l'action Internationale.

Roland **Caffort**, est détaché à la Datar, antenne de Poitiers.

Denis **Cardot**, est nommé au Ministère de l'Intérieur, Direction de la sécurité civile.

Michel **David**, est nommé à la DDE de la Seine-Maritime (UOC).

Bertrand **Desbazeille**, est nommé Directeur du Cete de Lille.

Jean-Paul **Douthe**, est nommé à l'Ecole Polytechnique, centre de recherche sur l'Epistémologie et l'autonomie.

Michel **Gaillard**, est nommé Directeur départemental de l'Équipement de l'Indre.

Paul **Gérard**, est nommé chargé de mission pour la gestion du Corps à la direction du personnel.

Jean **Guillot**, est nommé adjoint au DDE de la Somme.

Pierre **Hervio** est affecté au Conseil Général des F.C.

Christian **Joannis** de Verclos, est nommé directeur des services techniques du département de la Martinique.

Jacques **Laravoire**, est nommé chargé de mission auprès du Directeur général des enseignements supérieurs et de la recherche — Education Nationale.

Olivier **Paul Dubois Taine**, est nommé adjoint au Directeur de la sécurité et de la circulation routière.

André **Perellon**, est nommé Directeur départemental de l'équipement du Gers.

Didier **Raoul Duval**, est nommé à la Direction du Trésor — Economie et finances.

Gilles **Rouques**, est nommé adjoint au Directeur de l'Architecture et de l'Urbanisme.

Louis-Michel **Sanche**, est nommé Directeur adjoint de l'ENPC.

Jean **Sauter** est nommé Directeur départemental de l'équipement du Loir-et-Cher.

Raphaël **Slama**, est nommé chef de la mission du réseau des organismes techniques.

Igino **Tonelli**, est nommé à la Direction régionale Ile-de-France, division eau et réseaux urbains.

Edmond **Lespine**, est nommé conseiller technique auprès du Ministre chargé de la recherche et de l'enseignement supérieur.

Sont nommés ingénieurs des Ponts, au 1^{er} septembre 1986, les Ingénieurs-Elèves désignés ci-après :

Alexandre **Abastado**.
Philippe **Amat**.
Danièle **Bessis**.
Elizabeth **Borne**.
Frédéric **Bourquin**.
Michel **Cohen de Lara**.
Philippe **Delaplace**.
Jérôme **Gatier**.
François **Gauthier**.
Philippe **Gratadour**.
Jean **Guinard**.
Pascal **Hornung**.
Stéphane **Jaffard**.
Olivier **Jeanne**.
Michel-André **Levy**.
David **Meunier**.
Jean-Marc **Monguillet**.

Jean-Michel **Nataf**.

Christophe **Piloix**.

Olivier **Sachs**.

Bernard **Salha**.

Philippe **Vande Maele**.

Thierry **Verdier**.

RETRAITES

Marcel **Boulin**, ICPC.

Georges **Ponsot**, IGPC.

Pierre **Saintier**, IPC.

Maurice **Tiphine**, ICPC.

MARIAGE

Jean-Christophe Daire (82) avec Anne Blotin (84).

Bernard Jacob, IPC avec Lise de Vitry, 4 avril 87.

Antoine Perrin (85) avec Laurence Fabre.

NAISSANCES

Baptiste, 4^e enfant de Michel **David** (IPC) le 17 mars.

Lise, fille de Hélène **Abel-Michel**, (IPC) le 27 mars.

Valentin, fils de Franck **Paoli** (80) le 1^{er} avril.

Delphine, fille de Frédéric **Lacombe** (82) le 15 avril.

Léa, fille de François **Benvenuti**, avril.

Marianne, fille d'Edmond **Couot**, le 28 mars 1987.

Madrien, fils de Loïc **Josse** (74).

Emmanuelle, fille de Marc **Bizien** (83) le 29 avril 1987.

DECES

Nous avons le regret de vous faire part du décès de :

M. Gaston **Barbet**, IGPC, le 21 mars 1987.

Madame **Caldier** épouse de Pierre **Caldier** le 10 mai 1987 (48).

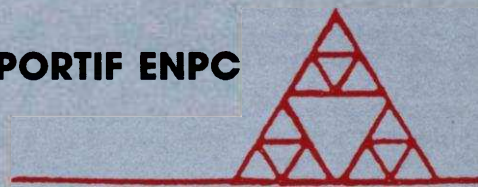
François **Cocozza**, à l'âge de 13 ans.

M. Pierre **Couderq**, ICPC le 27 mars 1987.

Etienne **Losq** (74) le 13 mai 1987.

Nous présentons à leurs familles toutes nos condoléances.

CLUB SPORTIF ENPC



Recherchons pour compléter l'équipe du rugby du Club Sportif, des anciens élèves de toute promo.

Actuellement, l'équipe rassemble 20 anciens des promos 73 à 86.

Depuis la création de l'équipe, il y a environ 1 an, nous avons joué 6 matches (1 victoire - 2 nuls - 3 défaites). Nous essayons d'organiser 6 matches pour 1987 dont 2 contre les élèves).

Nous jouons les samedis sur le terrain de l'ENPC à Villiers-sur-Marne, nous sommes équipés de maillots neufs offerts par TSS (merci J.-M.).

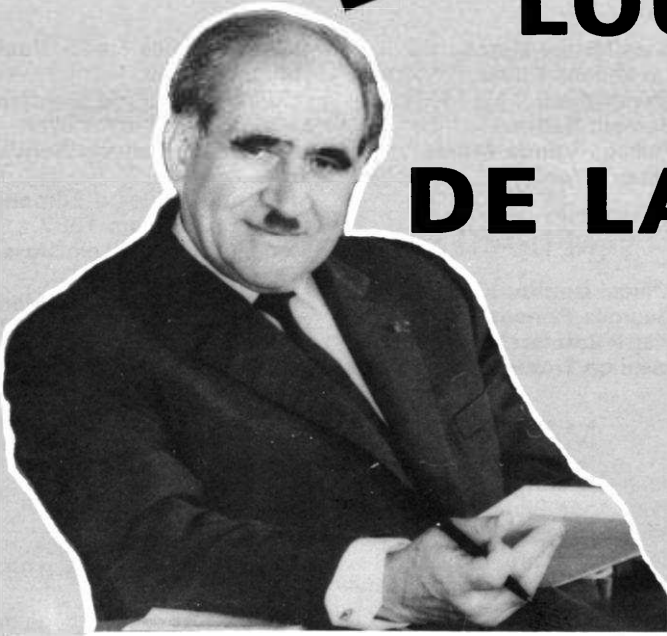
La 3^e mi-temps est généralement animée par notre chef de chorale J.-M. Pottier (78').

Si vous êtes intéressés, envoyez le bulletin ci-dessous à Alain Ehrlicher (78') - ENPC Central 2, La Courtine, Boîte 105, 93194 Noisy-le-Grand ou téléphonez au 43.04.40.98.

Nom :
Prénom :
Promo :
Adresse personnelle
Tél. :
Adresse professionnelle :

Tél. :
 Je souhaite, sans engagement de ma part, recevoir plus d'informations sur cette merveilleuse équipe.
 Je suis totalement convaincu, je désire m'inscrire tout de suite au Club Sportif.

LOUIS ARMAND, VISIONNAIRE DE LA MODERNITE



Par Henri Teissier du Cros, Conseiller d'Etat. Editions Odile Jacob, Paris, 1987.

De la gestion du parc des locomotives à l'Académie Française, en passant par les griffes de la Gestapo et la présidence de l'Euratom, ainsi peut se résumer la carrière de Louis Armand (L. A. ci-après). Ses prouesses d'ingénieur, les services rendus à la libération et ensuite à la modernisation de notre pays, le rangent parmi les grands hommes de la IV^e République. Ses entreprises en vue d'unifier l'Europe, sa prévision de la crise du pétrole, le rendront célèbre à l'égal de Jean Monnet.

L'auteur du livre a fréquenté depuis l'adolescence son héros.

L'ouvrage est le fruit d'une enquête auprès des partenaires, des collaborateurs et des amis de L. A., qui a duré plusieurs années.

On y décrit le milieu, le village savoyard de L. A., les dons qu'il manifeste dès l'enfance pour les sciences, on suit sa formation d'ingénieur, accomplie à l'école Polytechnique puis à l'école des Mines de Paris. La critique de l'enseignement démodé, que délivrait Polytechnique à cette époque, introduit le chapitre consacré à l'œuvre de rénovation que L. A. réalisa lui-même quarante ans plus tard, lorsqu'il devint président du Conseil de perfectionnement de Polytechnique.

L. A. ne cessa jamais de se tenir informé des découvertes, non seulement dans les sciences physiques et celles de la Terre, mais aussi en Chimie et en Biologie. Sa formation aux affaires industrielles et publiques se compléta au contact de deux économistes réputés, Jacques Rueff et Jean Ullmo. Camarade de promotion de L. A., ce dernier devint son ami, et son conseiller aux heures de crise. C'est à lui qu'est dédié l'ouvrage de Henri Teissier du Cros.

Un autre chapitre présente l'œuvre de L. A. pour la modernisation de notre économie. Le Comité Rueff-Armand, créé en 1960, avait pour mission de reconnaître les obstacles à l'expansion, et de trouver des remèdes. L'auteur fait un bilan positif du résultat des recommandations de Rueff et Armand, mais observe que l'exécution, freinée en France par nos habitudes protectionnistes, a bénéficié d'une poussée venue de la Communauté Européenne.

Je ne puis ici résumer le chapitre consacré à l'action brillante et efficace de L. A., dans la résistance. Comme directeur de la Traction, il fut l'une des têtes des groupements de résistance des cheminots, et l'un des artisans de la réussite du débarquement.

En 1949, il était désigné pour la Direction générale de la SNCF. Il put donner toute sa mesure lors de la reconstruction du réseau et sa moderni-

sation, dont la marque est encore visible. Cela est décrit dans le chapitre "Un ouvrier des trente glorieuses".

Après l'affaire de Suez, les Européens découvrent que l'importation de pétrole les expose à des dangers politiques croissants. L. A. devient l'un des "Trois sages" qui ont mission d'étudier l'emploi de l'énergie nucléaire, celle-ci n'étant pas encore industrialisée. Un climat favorable à l'union naît, avec le projet de communauté à cinq, dû à Jean Monnet, et la proposition "Atoms for Peace" du président Eisenhower; il lance alors le projet d'Euratom. Ce sera une entreprise supranationale pour la production massive d'énergie nucléaire, assistée par la technologie des USA, laquelle sera perfectionnée en Europe. L. A. approuvé par le Parlement, signe un contrat avec Eisenhower pour le compte de l'Euratom (1958).

Mais bientôt le projet est répudié par les gouvernements européens (de Gaulle le premier). Ils élaborent un traité, d'où sort un nouvel Euratom, un nain assujéti aux cinq états. L'échec est douloureux à L. A. Les hommes généreux sont blessés plus que d'autres par la petitesse.

L'occasion d'entamer une carrière politique, comme candidat à la succession de De Gaulle, lui est offerte; il la rejette car la politique ne l'attire pas. Il est nommé Président des Houillères de Lorraine, il sera expert aux côtés de Rueff en matière d'expansion, et surtout il sera l'avocat d'une réforme intellectuelle et morale, et d'une rénovation de l'enseignement français, destinée à développer la recherche et les études scientifiques, la formation à l'initiative, à la responsabilité, à l'effort commun.

Justifier l'action de L. A. dans son contexte, dégager sa pen-

sée profonde et les sources de son inspiration, examiner la portée actuelle de ses idées, tel est l'objet des derniers chapitres du livre. Ces développements font que l'ouvrage est beaucoup plus qu'une biographie: un commentaire sur notre époque. L. A. a souvent remarqué que rien de connaissable n'échappe à l'évolution; et que les concepts scientifiques eux-mêmes (temps, hasard, chaleur, espèce animale) ont changé à la lumière des découvertes. Il fut un humaniste, apôtre de la coopération. Barrières sociales, frontières, partis, tout ce qui sépare les humains lui était importun; il appelait de ses vœux leur disparition. Pas un instant il ne rechigna devant la supranationalité européenne.

Son optimisme foncier, son aptitude à appréhender les situations mouvantes, l'amenaient à penser que la méthode prospective donnera la clef des problèmes techniques et même sociaux, orientera le progrès et guidera de manière rationnelle et crédible, l'unification de la société humaine, qu'il regardait comme inévitable. La science à ses yeux n'est pas seulement le moteur du progrès par l'élan donné à toutes les techniques (une agriculture nouvelle naîtra, annonçait-il, de l'étude des agrobactéries...), elle pourrait nourrir une culture nouvelle, qui couvrira la planète.

On reconnaît l'inspiration de Gaston Berger, et de Teilhard de Chardin, qu'il admirait.

Condamnait-il les cultures héritées? Peut-être seulement dans la mesure où elles maintiennent d'irréparables divisions. Mais la culture scientifique à venir sera-t-elle humanisable? A cette question difficile, l'auteur donne une réponse nuancée.

*François TEISSIER DU CROS
Ingénieur général des Ponts
et Chaussées ER*

PONT-EMPLOI

Réf. 5829. Société de gestion des collectivités locales cherche **chef de projet adjoint au chef de service** (resp. gestion informatique d'une ville de 200 000 hbts : exploit., relat. fournisseurs ; sous-traitance externe) - Ingénieur **30/35 ans, exp. chef de projet informatique**, conn. Hp 3000, animateur - **St Etienne**. 200/250 KF/ou selon exp. URGENT.

Réf. 5830. Société de gestion des collectivités locales cherche **responsable projets** (gère projets de la Direction des Affaires Gén. ville de Lyon, gère personnel) - Ingénieur, **28/33 ans, exp. mat. et réseau IBM**, animateur - **Lyon** - 180/230 KF/an.

Réf. 5832. Air France recherche pour répondre à ses besoins en futurs cadres supérieurs des **jeunes ingénieurs, 1^{er} exp. ou débutants** - Le prochain recrutement a lieu en mai 1987 - A. Van Kote (chef du Serv. Sélection, 1 square Max Hymans, 75757 Paris cedex 15 - Tél. : 46.75.78.00.

Réf. 5833. Société de conseil en informatique et télématique cherche **Ingénieurs génie logiciel** (en tant que consultant, participe au dvlp de l'activité de l'entreprise au sein d'une équipe) - **Exp. projet informatique** - Motivé par l'évolution du génie logiciel - **Paris**.

Réf. 5834. Société de conseil en informatique et télématique cherche **Analyste programmeur en informatique et télématique** (suit projet de mise en œuvre techniques d'info. et de télécom.) - **Ing. débutant, formation tech. de télécom.**, connaiss. info. de base - **Paris**.

Réf. 5835. Entreprise nationale du secteur de l'énergie cherche **Ingénieur** (participe à la conception et à la réal. d'un syst. d'aide à la conduite utilisant l'Intelligence Artificielle appliquée à un processus indus. - **Déb. ou 1^{er} exp.** - Généraliste, conn. nucléaire et/ou I.A., pratique informatique - **Chatou**.

Réf. 5836. Setec Travaux Publics recherche **Ingénieurs d'études** intéressés par études de haut niveau en structures béton armé-béton précontraint (ouvrages d'art-bâtiments) - **Débutant ou quasi** - Motivation tech. Resp. progressive de projets - Utilisation

info. - **Paris** - M. Neraud, 58 quai de la Rapée, 75583 Paris cedex 12 - Tél. : 40.04.69.20.

Réf. 5837*. Société filiale groupe leader ds la technologie du nucléaire (2 000 pers.) cherche **Ingénieurs débutants** (encadrent équipes de prod., coordonnent maintenance, assurent command. pdt heures de quart ; missions d'études globales - **25 ans et + Ouest de la France** 160/180 KF/an.

Réf. 5838*. Filiale imptte société spécialisée électricité/BTP (6 000 pers., CA 3MMF) cherche **Responsable planification** (dirige équipe de planif., contrôle des coûts rentabilité vidéocom) - Ingénieur, **30/35 ans - Exp. gestion de production**, planif. en secteur indus., resp. de projet - **Banlieue Parisienne** - 250/300 KF/an.

Réf. 5839*. Société d'ingénierie conseil et pilotage, filiale grpe BTP, cherche **3 ingénieurs confirmés** : spécialiste tech. de commandes centralisées transp. terr. (exp. calculateurs indus. et micro-process.), spécialiste **tech. de distribution de courant alternatif**, spécialiste **tech. récentes de signalisation ferroviaire** Frce et étr. - **30/35 ans**, anglais indisp., espagnol souhaité - Disp. rpd - **Région Parisienne** (+ courts dépl. Frce et étr).

Réf. 5840*. Imprt grpe industriel, pour Direction des Equipements, cherche **Ingénieur études de prix Btp** (dvlppe l'outil de chiffrage en bâtiments et infrastructures indus.) - Ingénieur TP ou similaire, débutant - **Franche-Comté** - > 170 KF/an.

Réf. 5842. SSII (200 pers., clientèle nationale et internationale) cherche **Ingénieurs expérimentés** (mettent en place et font évoluer syst. d'exploitation OS, DOS, VM, MVS/XA ou d'autres produits IMS, CICS) - **Paris et région parisienne** - Formation assurée - Evolution vers resp. projet et animation pour expérimentés.

Réf. 5843. SSII (200 pers., clientèle nationale et internationale) cherche **Ingénieurs** (participent aux études dvlpt d'applications avec éqpmnt IBM, VAX, BULL, TANDEM) - **Débutants ou expérimentés** - **Paris et région parisienne** - Evolution vers animation d'équipe pour expérimentés.

Réf. 5845*. Entreprise industrielle (bois et matériaux) cherche **Chef de production** (resp. unité ayant doublé son CA (≈ 140 MF) - **30/35 ans, exp. 5 ans industrie lourde**, prod. en continu - **Haute-Bourgogne** - ≈ 270 KF/an - Evolution direction d'usine ou gestion indus. - URGENT.

Réf. 5846*. Opérateur minier, filiale entreprise française, ds le cadre exploitation site aurifère, cherche **Responsable entretien et ateliers généraux** (prod. et distri. utilités, maintenance mat. fixes et mobiles, travaux neufs) - **35/50 ans, exp. similaire 1^{er} affect.** **BURKINA FASO** puis contrat durée indéf. Frce - ≈ 300 KF/an + avtg. vie en famille poss. - URGENT.

Réf. 5847*. Société de services aux entreprises (nettoyage) cherche **Directeur d'agence** (développe et fidélise clientèle, gère et anime effectif imptt) - **35/45 ans**, ouvert aux contacts commerciaux, introduit ds région d'Angers - **Angers** - > 190 KF/an.

Réf. 5848*. Constructeur d'équipements haute technicité pour l'automobile, cherche **Ingénieur méthodes** (affecté équipe méthodes, participe aux progr. d'automatisation des myns de prod. et autres applications) - **25/32 ans, débutant ou 1^{er} exp.** info. et électronique - **Littoral Atlantique** - URGENT.

Réf. 5849*. Constructeur d'équipements haute technicité pour l'automobile cherche **Ingénieur maintenance** (dirige un service de mécaniciens et d'automatiseurs) > 30 ans, spécialisé électronique, info. indus. - **Littoral Atlantique**. 220/250 KF/an - URGENT.

Réf. 5850*. Grd grpe de renommée internationale (fabrication et distri. matériel pour secteur pétrolier) recherche pour sa filiale (200 pers.) un **Manager-adjoint au directeur de production** - Ingénieur (animation équipe 170 pers.) - **28/32 ans**, très bon niveau technique (électronique, hydraulique) - **Exp. opérationnelle**, manager, animateur - **Paris** - 200/230 KF/an.

Réf. 5851*. Société agro-alimentaire (6 200 pers., CA 11 MF) cherche **Ingénieurs informaticiens** (ratt. chef de projet, resp. conception écriture des essais et implant. programmes, domaine gest. comm. et indus.) - **24/28 ans - Débutants (form. assurée) ou confirmés** - Potentiel d'évolution vers encadrement - **Saint-Lo (Manche)** - 170 KF/an ou + selon exp. - Postes évolutifs.

Réf. 5852*. Entreprise régionale de BTP (750 pers., CA 550 MF)

cherche **Directeur du département travaux** (ratt. PDG, resp. exécution ts travaux, anime dép. 550 pers.) - **40/45 ans, exp. études tech. et de prix, 6 à 8 ans resp. chantiers** grde entr. + **exp. terrassement** souhaitée - Goût méthodes et gestion - **Autorité, sens commercial - Sud France** - > 500 KF/an - Accès au cap. à terme - URGENT.

Réf. 5853*. Entreprise d'aménagement et de construction (450 pers., 20 000 lgmts sociaux) recherche **Responsable administration gestion** (ratt. Dir. Antennes et Gestion, assure contrôle interne, org. administrat. et budget ; interface info/gestion) - **Exp. 6 ans min.** (organis., contrôle budgétaire) en entreprise ou cabinet - Sens des contacts, méthodique - **Banlieue est de Paris** 230/270 KF/an - URGENT.

Réf. 5854*. Grand grpe indus. français à vocation internationale cherche **Ingénieur communications** (ratt. resp. communications, suit mise en place syst. de comm. d'établissements : conseil, assistance, élab. pol. com.) - Ingénieur, **exp. 2 ans minim.** SSII ou grde entr. (inst. bureautiques, infra. PABX ou réseaux locaux) - **Paris** - > 260 KF/an.

Réf. 5855. Groupe international (reprographie, fort dvlpt informatique) cherche **Chef de projet Infocentre** (ratt. Dir. Tech. Informatique, assure la conception et la mise en place politique infocentre) - **Exp. 2 ans sur gros syst. IBM** - Anglais indisp. - **Aulnay s/Bois** - < 200 KF/an - A pourvoir rpdmt.

Réf. 5856. Groupe international (reprographie, fort dvlpt informatique) cherche un **Organisateur** (ratt. Dép. Architecture de syst. de la DT info : archi. fonctionnelle syst. info en contexte bureautique) - **Exp. 2 à 5 ans informatique de gestion ou organisation** - Anglais courant - **Aulnay s/Bois** - A pourvoir rpdmt.

Réf. 5857. Groupe international (reprographie, fort dvlpt informatique) cherche **Analystes** (ratt. Dir. Etudes Info., mènent projets d'info des gestion en environnement IBM, réseaux, télétraitement) - **Exp. 2 ans sur gros sites IBM - Aulnay s/Bois** - Evolution chef de projet - A pourvoir rpdmt.

Réf. 5859. Grande Ecole d'Ingénieurs recrute **Chercheurs** (domaine mise en forme des métaux et matières plastiques : travail théorique et expérimental pour thèse doctorat) - **Ingénieurs débutants ou DEA**, maîtrise des méthodes de la mécanique et de la physique - **Sophia Antipolis** - Bourse 7 500 F net/mois.

Réf. 5860*. Groupe français de taille internationale (15 000 pers., CA 20 MMF, activités divers.) cherche **Directeur des assurances** (ratt. secrét. gén., assure politique d'assurance, et dvpe polit. analyse des risques, anime 10 pers.) - **35/45 ans, exp. grd cabinet de Courtage, grpe indus., Cie d'assurances française - Anglais - Paris - 400/500 KF/an selon exp.**

Réf. 5861. Organisme en management cherche **Ingénieurs conseil : consultants junior et senior** conc. et mise en plce progiciels, intervention auprès entr. frçses et internationales, diagnostics, réorganisation, insertion nvlltes méthodes) - **Junior < 30 ans, Senior > 30 ans** - Ingénieurs + form. gestion - **Exp. indus. organisation, GPAO, maintenance, CFAO - Capacités relationnelles, auton., initiative - Anglais et/ou all. - Paris - = 320 KF/an (Senior).**

Réf. 5864. Société internationale frçse propose **3 postes de VSNE** (Volontaire du Service National en Entreprise ; suivi de recherches confiées à 3 universités US, domaines génie indus., struct. et mécanique dyn., vibrations) - Ingénieurs débutants, anglais courant, devant s'acquitter des OM, excellent niveau mécanique - USA - Déc. 87/fév. 88 - Carrière au sein de l'entr. - URGENT.

Réf. 5865. Service dépendant Ministère de la Défense cherche **Ingénieur d'études** (ratt. chef de service Etudes de structures, chargé études techniques mécanique, génie civil - Conn. pbmes maritimes appréciées - Bon niveau info. - Vélizy - = 150 KF/an - Septembre 87.

Réf. 5866*. Leader mondial électronique prof. (2 700 pers., CA 2 MF) cherche **Responsable système et matériels** (ratt. chef de projet, anime 3 pers., chargé dvlpt et réal. syst. radio-surveillance aéroporté, resp. budget, délais) - Ing. électronique, 27/29 ans, anglais, exp. 2/4 ans conc. dvlpt mat. avec maîtrise tech. analogiques - Prat. télécom. néc. - Banlieue Nord Paris - 200/220 KF/an.

Réf. 5867*. Leader mondial électronique prof. (2 700 pers., CA 2 MF) cherche **Resp. études de syst. guerre électronique** (ratt. chef de labo., anime équipe, resp. étude définition syst., object. tech., coûts, délais) - Ingénieur électronique, 30/32 ans, anglais, exp. 5/7 ans tech. de télécom., conn. info. et trait. signal - Banlieue Nord Paris - 270/280 KF/an.

Réf. 5868*. Cabinet d'expertises techniques de la Construction (CA 15 000 KF/an) cherche **Ingénieur** ayant conn. gén. techniques et juridiques ds l'Assurance Construction (de préf. agréé Conven-

tion de Règlement) **35/45 ans - Proche Banlieue Ouest Paris - 200 KF/an + intéressement.**

Réf. 5869*. Cabinet d'expertises techniques de la Construction (CA 15 000 KF/an) cherche **2 Directeurs d'agence** (ouverture et direct. d'une agence régionale) - **35/45 ans, bonne connaiss. assurance construction - Rennes et Montpellier - 200 KF/an + intéressement.**

Réf. 5870*. Société d'ingénierie informatique indus. et scientifique (40 pers., CA 20 MF) cherche **Ingénieur études et développements** (dvlpt logiciels : syst. emb., trait. images, automatismes indus., génie log., syst. exp.) - **27/29 ans - Exp. 2 ans langages C, Pascal, Assblr 68000, Unix - Banlieue s.o. Paris - 180 KF/an selon exp. - Partenariat poss.**

Réf. 5872. Société, ds le cadre progr. d'ingénierie polaire, cherche **Volontaire de l'aide technique** (affecté en Terres Australes et Antarctiques ou Terre Adélie, contribue au progr. de recherche sur les matériaux) - **Débutant devant s'acquitter des OM en qualité de VAT - Terres Australes et Antarctiques Frçses ou Terre Adélie (16 mois) - Indemnité = 4 400 F/mois.**

Réf. 5873*. Filiale d'une Cie aérienne frçse (CA 1 MMF, restauration de voyage) cherche **Chef du service organisation méthodes** (ratt. Dir. Ferroviaire et Exploitation, collab. avec SNCF, suit progr. restauration et roulement des agents, anime équipe info. 4 pers., chargé de concevoir outil d'exploitation optimisée) - Ing., 25/29 ans, 1^{er} exp. 2/5 ans SSII, cab. organis/info ou entr. (organ. méthodes gest. et prod.) - Anglais indisp. - Fort potentiel - Paris - 200/250 KF/an.

Réf. 5875. Société de CAO, filiale grd grpe indus. (dvlpt applica. sur VAX) cherche **Chef de projet** (anime dvlpts de projets : analyses de conception, réal. de produits, relat. clients, coord. équipes dvlpt) - **Ingénieur, exp. 2 à 3 ans Fortran indisp. - Paris.**

Réf. 5876. Entreprise régionale, filiale grpe international (mobilière urbain, 70 pers., CA 50 MF) cherche **Responsable services techniques, futur directeur** (anime services techniques régionaux, suit réal., nvx produits, études) - **30/40 ans, exp. technique min. 5 ans, qualités relationnelles et de commandement exp. souhaitée relat. coll. locales - Nîmes (+ dépl. 1 semaine/2) - = 200 KF/an.**

Réf. 5877 T. SA ingénieurs conseils et architectes, ds cadre mission Madagascar, cherche **Ingénieur travaux portuaires** (supervise trav. portuaires) - Fortes compé-

tences ds domaine - **Madagascar (5/6 mois).**

Réf. 5878. Société reprise par grpe de promotion et de construction cherche son **Directeur** (ratt. PDG du grpe, organise et dvlpe société de construction, constitue équipe solide) - **30/40 ans, exp. gestion ctre de profit, mentalité patron, développeur - Paris (+ dépl.) - Poss. accès au capital 1 à 3 %.**

Réf. 5879. Grde Ecole d'Ingénieurs cherche **Jeunes Ingénieurs** désirant préparer DEA ou Doctorat (matériaux, génie des procédés, automatique, sciences de la terre, sciences éco. et sociales) - **Paris - Fontainebleau - Corbeil - Sophia Antipolis - Bourse 8 000 F/mois .**

Réf. 5880. Société spécialisée en génie cherche **Stagiaires** (participant au dvlpt compilateur APL, bénéficiant aide, innovation de l'ANVAR ss encadmt Dir. Technique) - **Ingénieurs grdes écoles - Solide formation Info., connais. 'C', APL, Assembleur IBM ou équiv., UNIX - Stage postsecondaire min. 3 mois - Possibilité d'embauche ult.**

Réf. 5881. Filiale grd grpe indus. (organisation et pilotage de chantiers) cherche **Ingénieur pilotage chantier** (assure pilotage grds chantiers : études d'ordonnement, réal., suivi financier des travaux) - Ing. génie civil, débutant à 2 ans d'exp. - Paris (+ dépl. Frce).

Réf. 5882. Imptte société d'ingénierie (700 pers.) cherche **Ingénieur réalisation génie civil** (coord. réal. indus : supervise études, contrôle passations de marchés) - **Ingénieur génie civil, exp. 2/3 ans - Paris.**

Réf. 5883. Impttes entreprises industrielles françaises cherchent **Ingénieurs système ou réseaux** (participant à d'imptts projets mettant en œuvre des syst. info. tps réel) - **Exp. 2 à 5 ans - Paris.**

Réf. 5884. Impttes entreprises industrielles françaises cherchent **Ingénieurs d'études** (participant à des projets de conception et de réalisation en ingénierie médicale, trait. signal, tps réel, réseaux, télécom., bureautique) - **Exp. 2 à 5 ans - Paris.**

Réf. 5885*. Imptt établissement financier international, pour service Organisation Informatique cherche **Organisateur concepteur** (met en place nvx syst. d'information, assure interface Dir. Informatique/agences hors Frce) - **Ingénieur, exp. min. 2 ans organisation informatique - Anglais courant, maîtrise espagnol - Paris (+ nbrx dépl.) - = 220/250 KF/an.**

Réf. 5886*. Imptt organisme

financier, spécialiste crédit, filiale imptt grpe bancaire, pour service Traitement de l'Information, cherche **2 Chefs de projet** (mini et gros syst.) - Ingénieurs informaticiens - **30/35 ans - exp. 3/4 ans SSII ou Dir. Info. ttes activiés - Paris - = 250 KF/an.**

Réf. 5887*. Imptt organisme financier, spécialiste crédit, filiale imptt grpe bancaire pour service Traitement de l'Information, cherche **Responsable de projet micro** (mat. IBM-Apple) - **Exp. confirmée 3/4 ans - Paris.**

Réf. 5888*. Imptt organisme financier, spécialiste crédit, filiale imptt grpe bancaire, pour service Traitement de l'Information, cherche **Organisateur** (chargé de coord. demandes utilisateurs avec service informatique ; mat. IBM-Apple - Paris - = 300 KF/an.

Réf. 5889. Imptte société aéronautique (SA, Cap. 1 MMF), pour Direction Technique et Essais, cherche **Numéricien** (participe à la mise au point de méthodes numériques et de codes de caculs en aérodynamique et dyn. rapide) - **de 30 ans, DEA Analyse numérique + si poss. dipl. ing. ou thèse 3^e cycle, bonne conn. méca. des fluides, goût et exp. programmation - Habilitable secret défense - Région Parisienne - 163 KF/an.**

Réf. 5890. Grd groupe indus. pour Dép. informatique, cherche **Administrateur de bases de données** (travaille avec équipes projets et administre bases de données) - **Ingénieur/Commercial ou Miage - de 30 ans, exp. 2 à 4 ans gros/myn site IBM - Conn. pratique IBMS/R de 1 à 2 ans comme ADB ou Analyste - Qualités relationnelles - Anglais - Neuilly/Seine.**

Réf. 5891. Imptt bureau d'architecture (+ 50 pers., 3 agences Paris et étr.) cherche **Ingénieur de réalisation** (ratt. Dir. Projets Réalisations, suit plrs chantiers européens : tech., prix, qualité) - **Exp. 5/10 ans chantier en entreprise, maîtrise tech. bât., anglais nécess., mobilité géo. - Esprit d'équipe - Paris (+ dépl.) - = 200/250 KF/an.**

Réf. 5892. Imptt bureau d'architecture (+ 50 pers., 3 agences Paris et étr.) cherche **Coordonnateur technique de projets** (coord. projets, assure transmission savoir-faire équipe parisienne vers équipe new-yorkaise) - **Exp. 5 ans min. chantier en entr., à l'étr. de préf. bon niveau tech. bât., bilingue anglais, conn. USA ou exp. contact grpes US - New York (après form. 4/8 mois Paris) - = 60 000 S/an.**

Réf. 5893*. Filiale petit grpe, (CA 70 MF), maintenance install. indus., pour dvlpt activité cherche

Responsable technico commercial coord. activités dép. Automates Programmables, crée relations bur. d'études et stés d'ingénierie, anime et dvlpe équipe) - **27/32 ans, form. sup. tech. électricité/électronique ou ing, dvlpt - Exp. 3 à 5 ans automates prog. ds fctn commerciale si poss. - Conn. info. indus. - Capacité comm., animateur - Région Rhône-Alpes - = 240 KF/an (+ int. ultér.) - Partenariat à lg terme poss.**

Réf. 5894. Imptte société d'études de risques industriels, filiale grd grpe, cherche **Ingénieur acousticien** (assurance études d'acoustique : relations clients, propose solutions tech., conseille indust. et constructeurs) - **Débutant à 2 ans d'exp. - Paris (+ dépl. Frce).**

Réf. 5895*. Entreprise de construction (250 pers., CA 100 MF) cherche **Responsable nouvelle ligne de produits** (chargé dvlpt marché "bât. publics" indus, ou d'habitation, dirige ctre de profit autonome) - **Ingénieur TP ou Bât. + for. éco ou gest. - Exp. 10 ans env. dir. d'affaires ds marchés BTP - Qualités relationnelles - 150 km Est Paris - 300/350 KF/an.**

Réf. 5896. Entreprise nationale du secteur de l'énergie cherche **Jeune ingénieur** (intégré ds équipe rech., plasmas thermiques, orient trav., mène projets) - **Conn. base méca. des fluides - Exp. progr. info. - Dégagé des OM - Libre de suite - Moret-s/Loing (77).**

Réf. 5897. Filiale française grd grpe pétrolier cherche **Ingénieur Commercial** (chargé promotion et ventes produits pétroliers) - **Débutant - Qualités de communication - Paris (+ dépl.) - 165/180 KF/an.**

Réf. 5898. Filiale française grpe pétrolier cherche **Ingénieur production** (intégré en raffinerie, progressivmt responsabilité) - **Débutant - Sens des resp. - Seine-Maritime ou Bouches-du-Rhône - 165/180 KF/an.**

Réf. 5900*. Entreprise de BTP (travaux maritimes et fluviaux), filiale imptt grpe cherche **Responsable régional** (chargé suivi tech. et comm. opérations régions Rhône-Alpes et Provence Côte d'Azur) - **30/40 ans - Exp. chantier génie civil, idéal. trav. fluviaux et maritimes - Lyon - Nice - Marseille - Sal. à débattre, fctn et exp. - Urgent.**

Réf. 5901. LG Informatique, SSII (50 pers., info. de gestion, grds syst. IBM) cherche **Ingénieurs de projet** (assurent l'animation tech. d'équipes de proj. ou bien sont rapdmt formés et responsabilisés) - **Déb. ou exp., exp. et motivation info. - Qualités de conseil et d'animation - Paris - 160/250 KF/an - M. Laskar, 43, rue F. Gérard, 75016 Paris - Tél. : 42.24.61.60.**

Réf. 5902. LG Informatique, SSII (50 pers., info. de gestion, grds syst. IBM) cherche **Ingénieurs commerciaux** (assurent promo. et dvlpt commercial de l'Entr.) - **Exp. de la fctn comm., disponibles et motivés - Paris - M. Laskar, 43, rue F. Gérard, 75016 Paris - Tél. : 42.64.61.60.**

Réf. 5903 E. Jeune société (fab. et vente bungalows de vacances, usine + scierie) se développant par création de SCI cherche **Partenaires** (prennent une participation ds création SCI, ass. resp. et dvlpt activité sur zone géo. donnée) - **Exp. animation ctre de profit - Entrepreneurs - Aptés à suivre 5 opérations simultanées en Frce - Apport pers. 200/300 KF.**

Réf. 5904*. Société d'ingénierie informatique (automatismes indus. et tertiaires, 500 pers.) pour Division Transports (100 pers., CA 85 MF) cherche **Ingénieur commercial** (chargé dvlpt implant. commerciale auprès stés routières et villes) - **35/45 ans, connaiss. milieu circulation routière et urbaine - Goût métiers transports - Excellente envergure - Fontenay-sous-Bois (94).**

Réf. 5905. Société informatique française internationale cherche **Ingénieurs** (suivent clientèle - autom., aéronautique - utilisateurs logiciel, tech. de pointe en CAO ; intégré équipe spécialistes ht niveau) - **Suresnes.**

Réf. 5906*. Grd grpe industriel français cherche **Responsable bureautique et communication** (chargé dvlpt bureautique : cahier des charges, projets, coord. mise en place) - **Jeune ingénieur - Exp. 2 à 3 ans (implant. syst. bur. de communication) - Lyon - 230 KF/an selon exp.**

Réf. 5907*. Grd grpe industriel français cherche **Chef de projet senior** (conçoit et dvlpe applications, coord. asstce aux unités décentralisées) - **Ing. ou Ecole de Comm. - Exp. 2 à 3 ans resp. de proj. en SSII, de préf. env. IBM 3090, 4341, 38, IMS/DL1, info-centre - Lyon - 220 KF/an selon exp.**

Réf. 5908*. Grd grpe français cherche **Chef de projet confirmé** (conçoit, prop. et réal. applications spécifiques filiale décentralisée) - **Jeune ing. ou Ecole de Comm. - Exp. 2 à 3 ans resp. proj. en SSII de préf. - Connaiss. IMS/DL1, SNA - Lyon - 220 KF/an.**

Réf. 5909*. Filiale grpe indus., leader national ds transform. et usinage ens. mécaniques (300 pers., CA 106 MF) cherche **Responsable qualité** (ratt. Comité Dir., propose politique Qualité, coord. "contrôles", suit clients) - **30/40 ans - Ing. généraliste, méca. ou**

électroméca. - Exp. conf. fctn qualité domaines méca. ou transform, matériaux + exp. Etudes, Méthodes, Pord. apprécié - Anglais et all. si poss. - Qualités relationnelles - Haute-Savoie prix. Genève.

Réf. 5910*. Grpe bancaire (bilan 40 MF, clientèle grds cptes, dvlpt mynnes entr.) cherche **Analyste financier à la direction bancaire** (affecté Dép. Engagement 7 pers., chargé prépa. dossiers, appui tech. Resp. commerciaux, rédac. actes de prêts) - **30 ans, dipl. enseignant sup., exp. bancaire, connaiss. produits de crédit - Qualités relationnelles et commer. - Paris.**

Réf. 5911*. Banque (300 pers.) cherche **Analyste financier senior** (affecté Dép. Gestion, suit marché boursier, mène études et recommande opérations sur valeurs) - **Analyste expérimenté - Membre SFAF - Qualités de communication - Paris - Poste évolutif (vers gest. ou finance).**

Réf. 5912*. Organisme financier cherche **Responsable trésorerie** (ratt. Dir. Financier, dirige 10 pers., trésorerie, gest. obligatoire, back-office) - **Dipl. enseignmt sup. - Spécialiste trésorerie - Exp. bque, assurce ou entr. - Rpdmt opérationnel - Paris.**

Réf. 5913*. Banque privée à lgue tradition financière cherche **Secrétaire général** (ratt. Dir. Gén., resp. vie juridique stés du grpe et de la banque ; relation mbres du CA et pers. morales, chargé contrôle opérations administratives) - **Dipl. enseignant sup. - Form. juridique - Conn. milieu bancaire - Paris.**

Réf. 5914*. Banque privée à lgue tradition financière cherche **Chargé communication interne et relations extérieures** (ratt. PDG, rédige communication int. et ext., organise et anime réunions) - **Comptce financière acquise ds serv. d'analyse financ. ou de communic. - Qualités rédactionnelles, goût affirmé relations publiques - Paris.**

Réf. 5917*. Entreprise nationale de Travaux Publics et Privés (filiale grd grpe) cherche **Responsable d'exploitation** (adj. Dir. d'agence, resp. agence : gestion, études et réunions tech.) - **Ingénieur TP - Exp. réussite 5 ans ou autodidacte + exp. lgue et comptces équiv. ing. ESTP - Ouest de la France.**

Réf. 5918*. Filiale ivoirienne d'une Sté frçse (équipmt thermique, climatisation) cherche **Chargé d'affaires** (montage et suivi projets de climatisation, resp. à terme filiale locale) - **30/40 ans - Comptces pbmes thermiques, entrepreneur - Abidjan - > 300 KF/an net - Urgent.**

Réf. 5919*. Constructeur automobile (86 000 pers., CA

72 MMF) cherche **Ingénieur chargé de l'analyse de la valeur** (intégré serv. méthodes emboutissage, conçoit et met en œuvre myns de réduction invsmts, animation) - **25/30 ans - Ing. généraliste dominante mécanique - Débutant ou 1^{er} exp. indus. - Conn. méthodes analyse valeur, sinon formation - Banlieue S.-O. Paris.**

Réf. 5920*. Constructeur automobile (86 000 pers., CA 72 MMF) cherche **Ingénieur fiabilité outillages** (intégré serv. emboutissages, assure l'augmentation de la fiabilité des myns de prod., contacts à ts niveaux) - **25/30 ans, ingénieur généraliste, dominante mécanique - Débtt ou 1^{er} exp. indus. - Conn. qualité/fiabilité sinon formation assurée - Capacités d'évolution, qual. relationnelles - Banlieue S.-O. Paris.**

Réf. 5921*. Constructeur automobile (86 000 pers., CA 72 MMF) cherche **Ingénieur CAO** (intégré serv. méthodes emboutissage, participe implantation CAO, maintient applications et dvlpe nvx logiciels ; anime 4 pers.) - **25/30 ans - Ing. généraliste dominante mécanique - Dbtt ou 1^{er} exp. en CAO - Fortran nécess. - Banlieue S.-O. Paris.**

Réf. 5922*. Constructeur automobile (86 000 pers., CA 72 MMF) cherche **Ingénieur process** (intégré serv. méthodes emboutissage, crée, modernise ateliers d'emboutissage, suit projet de machine nvlle pour accroître productivité) - **25/30 ans - Ing. généraliste dominante mécanique - 1^{er} exp. indus. acquise en méthodes maintenance, entretien travaux neufs - Banlieue S.-O. Paris.**

Réf. 5923*. Constructeur automobile (86 000 pers., CA 72 MMF) cherche **Ingénieur organisation projet** (ratt. serv. méthodes emboutissage, assure dvlpt et mise en place syst. de suivi de projet d'emboutissage) - **25/30 ans - Ing. généraliste à dominante mécanique - Débtt ou 1^{er} exp. - Connaiss. planification, informatique sur logiciels de b. de données, sinon formation ass. - Banlieue S.-O. Paris.**

Réf. 5924*. Constructeur automobile (86 000 pers., CA 72 MMF) cherche **Responsable CAO méthodes emboutissage** (ratt. chef de serv., chargé améliorer traitmt info. des tâches, anime plrs pers.) - **27/30 ans - Ing. généraliste dominante mécanique - 1^{er} exp. info. ds entr. indus. (CAO, info) - Banlieue S.-O. Paris.**

Réf. 5925*. Filiale grd grpe indus. français, pour Div. Grds Syst. Informatiques, cherche **Chef de projet/informatique temps réel** (évalua. tech. affaires, gestion d'affaires, anime équipe, ratt. Dir.

de Division) - 30/35 ans - Ingénieur
- Exp. 5/10 ans conduite proj. inf.
tps réel, pratique encadrement -
Anglais courant - Conna. grds
syst. info., micros, réseaux et/ou
b. de données - 35 km Sud Paris
- 280/320 KF/an - Poste évolutif.

Réf. 5926*. Filiale grd grpe indus.
français, pour Div. Syst. Informa-
tiques, cherche **Chargé d'affaires**
(ratt. Dir. Div., intervient en affai-
res, définit et rédige spécifications
syst., relations clients) - 27/32 ans
- Ing. - 1^{er} exp. affaires avec grdes
entr. - Anglais courant - Conn.
tech. grds syst. - Négociateur -
35 km Sud Paris.

Réf. 5927*. Société leader ds
domaine résistances électriques de
puissance (85 pers., CA 50 MF),
cherche **Directeur département**
résistances électriques (gère fds
de commerce résistances élec.,
anime équipes tech., comm.,
indus. ; accroît profitabilité, opti-
mise créativité) - 35/40 ans - Ing.
bilingue anglais - Form. et exp.
électrotechnique - Exp. acquise
chez équipementier, installateur ou
constructeur - Autonome, anima-
teur - **Bourgogne (+ dépl.)** -
425/450 KF/an.

Réf. 5928. Screg Routes, leader
de l'industrie routière en France
cherche **Ingénieurs débutants** pour
assurer leur formation sur 4/6 ans
(chantiers routiers + cours, ingé-
nieurs travaux routiers, chefs
d'exploit., puis chefs d'entreprise
routière décentralisée) - Salaire 1^{er}
année : 173 KF + 2 100/mois non
imposable - M. Lautier, Tour Eve
La Défense 9, 92806 Puteaux
Cedex - Tél. : 47.62.20.00.

Les offres suivantes, émises
depuis plus de 2 mois et publiées
dans le BLE n° 194 et dans Le
Pont n° 41, sont encore valables :

Réf. 55.. : 53 - 54 - 55 - 57 - 58
- 59 - 60 - 63 - 64 - 66 - 68 - 69
- 70 - 71 - 72 - 73 - 76 - 81 - 82
- 83 - 86 - 87 - 91 - 92 - 96 - 98
- 99.

Réf. 56.. : 00 - 04A - 11 - 12 - 14
- 15 - 16 - 17 - 18 - 20 - 21 - 22
- 23 - 24 - 26 - 28 - 29 - 36 - 37
- 40 - 41 - 42 - 46 - 47 - 49 - 51
- 52 - 54 - 55 - 60 - 61 - 64 - 65
- 66 - 67 - 68 - 69 - 70 - 71 - 72
- 75 - 76 - 80 - 89 - 90 - 98 - 99.

Réf. 57.. : 00 - 01 - 03.

RESPONSABLES EMPLOI :

Jacques BAULES
François BOSQUI



PROGRAMME REDACTIONNEL 1987

JANVIER : Le Logement

FEVRIER : Les télécommunications

MARS : Banque - Privatisation

AVRIL : Tourisme - Transports aériens

MAI : Recrutement - Carrières - Ecole

JUIN-JUILLET : International et Grands Travaux

AOÛT-SEPTEMBRE : Assurances et Sécurité

OCTOBRE : Informatique - Télématique

NOVEMBRE : Rail - Transports

DECEMBRE : Routes - Ouvrages d'Art

Bulletin d'Abonnement

Pour vous abonner, il vous suffit de nous télépho-
ner au 42.60.25.33 ou de nous retourner le bulletin
ci-dessous à PCM-LE PONT, service abonnement,
28, rue des Saints-Pères, 75007 Paris.

.....

BULLETIN D'ABONNEMENT

M

Adresse

.....

souscrit un abonnement à PCM le PONT
1 an = 350 francs (Etranger : 400 F)
règlement par chèque à l'ordre de PCM
paiement à la réception de la facture

Date Signature

ASSOCIATION FRANÇAISE DES RESPONSABLES DE FORMATION
ECOLE NATIONALE DES PONTS ET CHAUSSEES

JOURNEE D'ETUDE "FORMATION ET COMMUNICATION"

10 JUIN 1987

Rapprocher formation et communication n'est pas d'usage courant.

Toutes deux constituent pourtant, des éléments fondamentaux dans une stratégie d'entreprise. Toutes deux ont des points communs et participent à la création de nouveaux rapports et à l'existence d'hommes et de femmes compétents, informés et motivés.

L'AFREF et l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées vous proposent d'échanger des expériences et de dégager des lignes de conduite positives sur les quatre thèmes suivants :

- La formation, lieu et moment de la communication.
- La communication, instrument de promotion de la communication
- Ingénierie éducative et nouvelles technologies de la communication
- Formation, communication et culture d'entreprise

Pour tout renseignement, s'adresser à AFREF - 28, avenue Hoche - 75008 Paris - Tél. 45.63.36.68.

ARCHITECTURE ET MAITRES D'OUVRAGE VISITES CRITIQUES

L'association Architecture et Maîtres d'Ouvrage organise en 1987 des visites critiques d'architecture contemporaine. Elles ont pour objectif de faire connaître les pratiques actuelles de la maîtrise d'ouvrage et de les promouvoir.

Ces présentations auront lieu en présence du Maître d'Ouvrage de l'opération, de ses collaborateurs, des architectes qui ont effectué la conception et le suivi du chantier et de tout partenaire ayant joué un rôle majeur dans la réalisation de cette opération.

Visite de l'Ecole Supérieure d'Ingénieurs en Electrotechnique et Electronique à Marne-la-Vallée, en cours de réalisation, sur le thème :

"A Maîtrise d'Ouvrage Ambitieuse, Architecture d'Avant-Garde"

Maître d'Ouvrage : Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris

Architecte : Dominique PERRAULT

Jeudi 24 septembre 1987 à 10 heures.

Visite de l'Hôtel des Finances de Créteil, en cours de réalisation sur le thème :

"Les Finances : une Maîtrise d'Ouvrage Exemplaire"

Maître d'Ouvrage : Ministère de l'Economie et des Finances

Architecte : Jean-Claude Donnadiou

Jeudi 19 novembre 1987 à 10 heures

47, rue de Villiers, BP 122 92527 Neuilly-sur-Seine Cedex.
Tél. : 47.30.60.60.

Université
Paris IX Dauphiné
CEREMADE

Ecole Nationale
des Ponts et Chaussées
CERMA

SEMINAIRE

NOUVEAUX PRODUITS FINANCIERS

ENPC 28, rue des Saints-Pères Paris 7^e Amphi CAQUOT

Mercredi 24 juin 1987 à 18 heures (sic)

Félix DEBIERRE : Les nouveaux marchés financiers français

Renseignements : CERMA-ENPC 43.04.40.98

X^e CONGRES DE LA FEDERATION INTERNATIONALE DES INGENIEURS MUNICIPAUX FIIM/IVF

NICE - FRANCE

DU 1^{er} AU 4 JUIN 1988

Sur le thème "La Cité du XXI^e Siècle", de nombreux orateurs issus du Monde Municipal, de la Recherche et de l'Industrie, jetteront un regard prospectif sur l'évolution de nos cités au-delà de l'an 2000.

L'ensemble des conférences et réunions de travail (à l'exclusion des visites techniques) se tiendra à Acropolis, Palais des Arts, du Tourisme et des Congrès de Nice.

Les textes complets des exposés, publiés avant le Congrès, en Anglais et en Français, seront remis à tous les participants dès leur arrivée.

Les conférences, présentées en Français et en Anglais, bénéficieront d'une traduction simultanée dans ces langues.

Les séances de travail, animées par des personnalités de renommée internationale, permettront une réflexion sur les grands facteurs susceptibles de déterminer le devenir des villes, sur les réponses apportées par les urbanistes et la place qu'occuperont les diverses techniques et technologies du XXI^e siècle.

Des visites techniques sur la Côte d'Azur et un programme d'animation pour les personnes accompagnant les congressistes sont prévus.

5 000 m² d'exposition attendront les participants pendant la durée du Congrès, sur place à Acropolis.

Les renseignements peuvent être obtenus en s'adressant au :

Secrétariat Général du Congrès de la FIIM

11, rue Saint-François de Paule

06300 Nice France

Tél. : (33) 93.80.72.82

1986

ANNUAIRE DES PONTS ET CHAUSSÉES

INGÉNIEURS DU CORPS - INGÉNIEURS CIVILS

Téléphone : 260.25.33

Téléphone : 260.34.13

ÉCOLE NATIONALE DES PONTS ET CHAUSSÉES

28, RUE DES SAINTS-PÈRES - PARIS 7^e

Les Ingénieurs des Ponts et Chaussées jouent, par vocation, un rôle éminent dans l'ensemble des Services des Ministères des Transports, de l'Urbanisme et du Logement.

Ils assument également des fonctions importantes dans les autres Administrations, et dans les organismes du Secteur Public, Parapublic et du Secteur Privé, pour tout ce qui touche à l'Équipement du Territoire.

En outre, dans tous les domaines des Travaux Publics (Entreprises, Bureaux d'Études et d'Ingénieurs Conseils, de Contrôle) les Ingénieurs Civils de l'École Nationale des Ponts et Chaussées occupent des postes de grande responsabilité.

C'est dire que l'annuaire qu'éditent conjointement les deux Associations représente un outil de travail indispensable.

Vous pouvez vous procurer l'édition 1986 qui vient de sortir, en utilisant l'imprimé ci-contre.

Nous nous attacherons à vous donner immédiatement satisfaction.

BON DE COMMANDE

à adresser à
OFERSOP — 8, bd Montmartre, 75009 PARIS

CONDITIONS DE VENTE

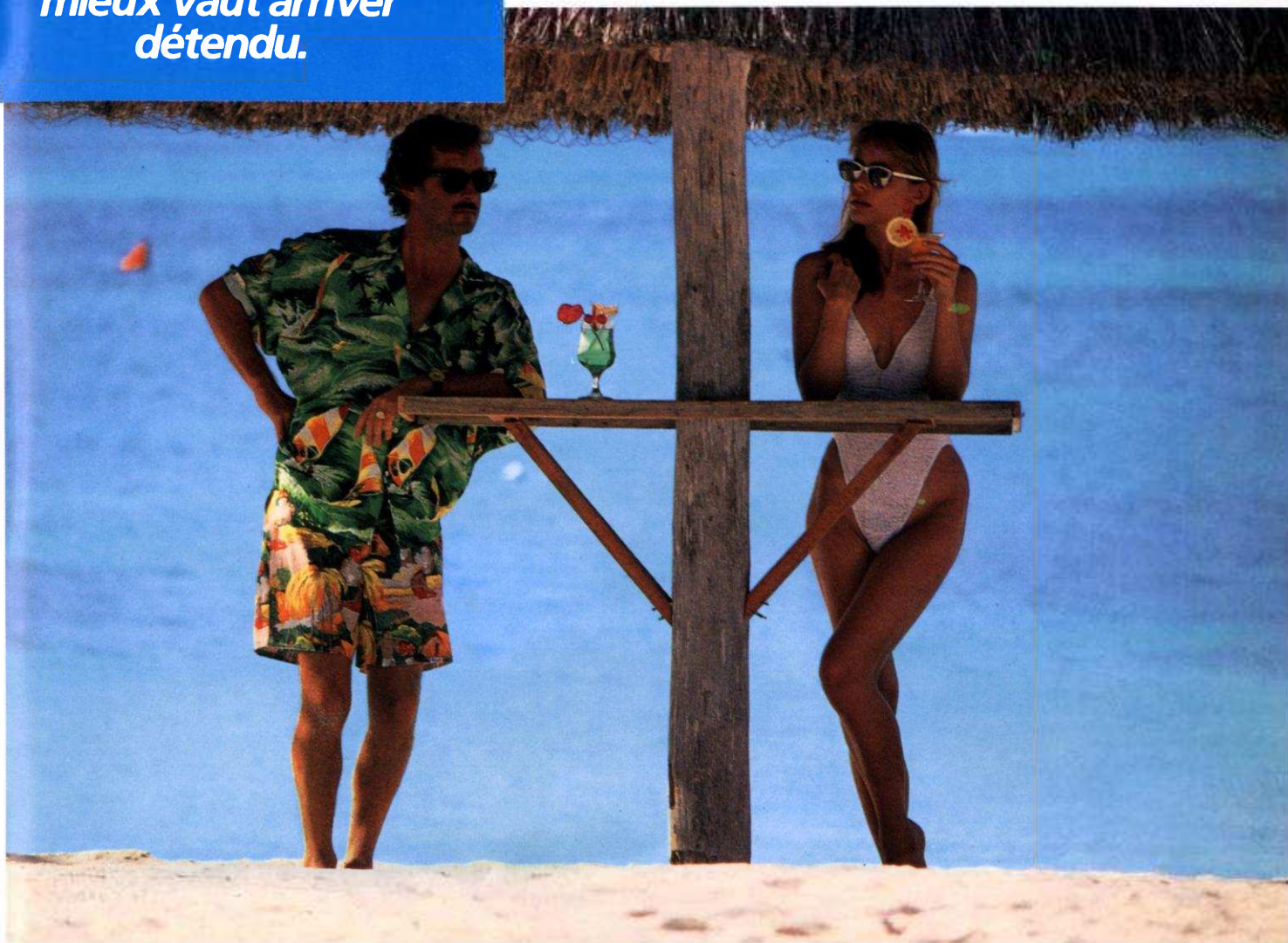
Prix 360,00 F
T.V.A. 18,60 66,96 F
Frais d'expédition en sus 33,00 F

- règlement ci-joint réf. :
- règlement dès réception facture.

Veillez m'expédier annuaire(s) des Ingénieurs des Ponts et Chaussées dans les meilleurs délais, avec le mode d'expédition suivant :

- expédition sur Paris
- expédition dans les Départements
- expédition en Urgent
- par Avion

**Pour conclure
une négociation difficile,
mieux vaut arriver
détendu.**



Dans un voyage organisé tout doit être parfait; l'accueil, l'hôtel, la restauration, les loisirs, mais pour bien en profiter encore faut-il que le transport n'ait pas été négligé.

Filiale d'Air France et d'Air Inter, Air Charter utilise les avions les mieux entretenus et les équipages les mieux entraînés. Ceci lui assure une fiabilité et une ponctualité comparables à celles des meilleures compagnies régulières.

Si Air Charter est aujourd'hui la première compagnie française de charters, ce n'est pas un hasard.

Le choix d'un charter est une affaire sérieuse, parlez-en à votre agent de voyage.

Air Charter
**La compagnie qui prend
les vacances au sérieux.**



AIR CHARTER
FILIALE D'AIR FRANCE ET D'AIR INTER

Traces l'avenir



JEUNES DIPLÔMÉS DES GRANDES ÉCOLES

Tracer l'avenir, c'est évoluer.

Au sein de la quatrième compagnie aérienne internationale, votre itinéraire vous conduira au bout de vos ambitions dans un environnement mondial de plus en plus concurrentiel.

Un champ d'action où s'affirmera votre goût des responsabilités, de la polyvalence et de la mobilité.

Diplômés ENPC, traçons l'avenir ensemble.

AIR FRANCE 

Service Sélection / Orientation. Orly Sud 114. 94396 ORLY Aérogare Cedex.
Deux Sessions de recrutement par an : en Mai et Octobre.