

SALON SMART : Trois jours d'échanges autour du tourisme caribéen

Du 31 mars au 2 avril à Sint Maarten avait lieu la 17^{ème} édition du salon SMART, un des plus grands forums entre professionnels du tourisme dans la Caraïbe. L'occasion, comme chaque année, de faire découvrir l'île, de renforcer les partenariats existants et d'en créer de nouveaux. *Clémence Lecart*

C'est un événement annuel à ne pas manquer pour les professionnels du tourisme de la région. Cette semaine, durant trois jours, se déroulait la 17^{ème} édition du St Martin/St Maarten Annual Regional Tradeshow, plus connu sous le nom de SMART. Un salon où les principaux prestataires du tourisme local et régional peuvent rencontrer des clients potentiels d'Amérique du Nord, mais aussi d'Amérique latine et d'Europe.

« NOUS AVONS RASSEMBLÉ L'OFFRE ET LA DEMANDE »

L'événement repose sur un système «de fournisseurs» et «d'acheteurs». «Nous avons essayé de rassembler l'offre et la demande», résume Priscilla Wachter, directrice adjointe de l'Office de tourisme de Saint-Martin, qui co-organise l'événement avec son homologue hollandais, la St. Maarten Hospitality & Trade Association (STHA) et le Club du Tourisme de Saint-Martin. «L'idée est de renforcer les liens commerciaux et marketing et d'informer nos partenaires des dernières actualités de chaque destination». C'est aussi l'occasion pour les clients de faire remonter à l'Office de tourisme leurs impressions sur les établissements de l'île, bonnes comme mauvaises.

CRÉER ET MAINTENIR DE BONNES RELATIONS

Des rendez-vous individuels étaient organisés mardi matin et mercredi toute la journée à l'hôtel Sonesta, à Maho. Une soixantaine d'opérateurs y participaient. «Cela nous permet de maintenir de bonnes relations avec nos partenaires. C'est toujours mieux de se voir en personne», explique Alexandra Chirlias, directrice générale du Grand Case Beach Club. Mardi matin, elle et son équipe avaient un agenda bien chargé. 32 ren-

Une soixantaine de stands étaient installés à l'hôtel Sonesta à Maho.
Photo © Clémence Lecart



dez-vous à se repartir, «avec des agences de voyage, des tour-opérateurs et un prestataire de système de réservation». L'établissement participe au salon depuis sa création et c'est chaque année un moment de partage intéressant. «Après discussions, il en ressort que Saint-Martin reste une destination qui plaît. Les touristes aiment l'authenticité de l'île, la double-nationalité, qui permet d'avoir deux expériences différentes».

«NOS CLIENTS AIMENT LE CALME, L'AMBIANCE «À LA COOL» DE LA PARTIE FRANÇAISE, LES BELLES PLAGES»

Un constat qu'a pu faire Rozemarijn de Jong, responsable des partenariats pour l'agence de voyage néerlandaise Voja Travel, qui propose la destination de Saint-Martin à sa clientèle depuis environ 4 mois. «Nos

clients sont principalement des couples ou des familles. Ils aiment le calme, l'ambiance «à la cool» de la partie française, les belles plages», confirme-t-elle. Afin de mieux connaître le produit, elle a été envoyée en repérage par son entreprise. «Ce salon nous permet de comprendre les spécificités de la partie française par rapport à la partie hollandaise, ce qui nous aidera à mieux vendre la destination», explique-t-elle. Des visites d'hôtels comme le Grand Case Beach Club, le Sunset ou encore l'Esmeralda étaient d'ailleurs organisées durant la semaine, pour que les acheteurs puissent les découvrir par eux-mêmes.

En parallèle des professionnels de l'hôtellerie, d'autres chefs d'entreprises avaient fait le déplacement pour faire connaître leurs activités. C'est le cas par exemple de la toute nouvelle application SXM Taxi, lancée en décembre dernier, qui propose de rassembler les chauffeurs de taxi détenteurs d'une licence sur une même plateforme. «Nous

avons actuellement 245 inscrits, et une trentaine en partie française», précise la co-fondatrice Lissa Gumbs. Pour l'entreprise, le salon était une belle opportunité de faire connaître ses services auprès des managers d'hôtel, d'agents de voyage. «Nous avons eu des rendez-vous avec des spas également», énumère Lissa Gumbs. «Plusieurs d'entre eux ont téléchargé l'application sur place, nous sommes très heureux de l'engouement rencontré».

PROMOUVOIR L'INTERCONNECTIVITÉ DES ÎLES

En plus de Saint-Martin et Sint Maarten, des délégations de Guadeloupe, de Saint-Barthélemy, mais aussi d'Anguilla, d'Antigua & Barbuda, de Saba et des Îles vierges britanniques, entre autres, avaient fait le déplacement. «Nous ne sommes pas en concurrence avec les autres offices de tourisme, au contraire», assure Grégoire Dumel, responsable du marché régional à l'OT de Saint-Martin, qui trouve que le salon SMART «s'est démocratisé au fil des années, pour s'ouvrir davantage à la région», en comparaison avec le marché nord-américain. Mais encore faut-il que le prix des billets suive. «C'est effectivement un sujet qui est revenu dans les discussions», concède Grégoire Dumel, qui insiste également sur le fait qu'Air Antilles, partenaire de l'Office de tourisme, «fait beaucoup d'efforts. Mais c'est un travail de longue haleine». Malheureusement, seul Winair était présent sur le salon pour échanger. Ni Air Antilles, ni Air Caraïbes n'avaient pris de stands. ■

➤ Bientôt un vol direct vers Montserrat ?

Nichée au cœur de l'arc des Petites Antilles, entre Antigua-et-Barbuda au Nord et la Guadeloupe au Sud, la petite île de Montserrat est surnommée «l'île d'Émeraude» en référence à ses côtes verdoyantes rappelant l'Irlande. «D'ailleurs, nous sommes les seules au monde, avec les Irlandais, à célébrer officiellement la Saint-Patrick. C'est un festival qui dure 10 jours !», explique avec enthousiasme Cherise Aymer, chargée du développement marketing pour le compte de l'Office de tourisme. Dévastée par l'éruption de son volcan en 1995, l'île s'est reconstruite petit à petit, mais peine encore à attirer les touristes. «Beaucoup de gens ne nous considèrent pas comme une destination de vacances. Un événement comme SMART me permet de montrer une autre image de Montserrat», rapporte-t-elle. Le gouvernement montserratien est particulièrement intéressé pour nouer plus de liens avec la Friendly Island. «Nous sommes en discussion avec Winair pour rétablir une ligne directe entre Saint-Martin/Sint Maarten», assure Cherise Aymer. Afin de concrétiser ce projet, l'équipe a mis en place un questionnaire rapide, à destination des Saint-Martinois, pour connaître leurs habitudes de trajets et leurs envies. «Nous vous attendons nombreux chez nous!», conclut Cherise Aymer.