

Le Maroc aspire à attirer 250 000 touristes golfeurs dans 4 ans

■ 120 000, c'est le nombre actuel de touristes golfeurs qui arrivent au Maroc chaque année et consomment 400 000 green fees ■ La proximité, le climat, la qualité des golfs, l'offre culturelle, le dépaysement et des prix moins élevés qu'en Europe sont les principaux atouts ■ La qualité de service, la gestion des réservations et l'accueil sont à améliorer.

Le Maroc souhaite accueillir, en 2019, l'International Golf Travel Market, la plus grande messe du tourisme golfique dans le monde. Et pour cause, le pays se veut une réelle destination golfique grâce notamment à ses 40 parcours de golfs (chiffre avancé par l'Office national marocain du tourisme). Marrakech, à elle seule, dispose de 13 parcours. C'est la plus importante destination golfique du Maroc. «En moyenne, la ville occupe reçoit 40 000 golfeurs/an qui jouent en moyenne 3 parcours lors de leur séjour à Marrakech. Elle est suivie d'Agadir avec 7 parcours et environ 30 000 golfeurs/an», déclare Nicolas Barraud, directeur du Golf Al Maaden à Marrakech. Casablanca et Rabat comptent chacune 3 parcours, Essaouira (2), El Jadida (2), Saïdia (2), Fès (1), Meknès (1). Récemment, Ifrane s'est également doté d'un parcours 18 trous développé par l'ONCF. Jamal Kilito, directeur stratégie et marketing à l'ONMT, estime à 120 000 le nombre de tou-



ristes golfeurs qui viennent au Maroc. Ils achètent au total 400 000 green fees (droits pour jouer dans un parcours de golf). Le prix d'un green fee au Maroc est situé entre 360 et 750 dirhams. «L'objectif est d'atteindre, dans 4 ans, 250 000 touristes pour un total d'un million de green fees par an. La Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne et les pays scandinaves sont nos principaux marchés cibles. Mais on espère également attirer des golfeurs américains, espagnols et italiens», déclare M. Kilito. Le

Maroc reste un pays challenger face à des mastodontes telles que l'Espagne avec ses 349 golfs (2017) dont une centaine à la Costa Del Sol. Le pays accueille un million de touristes golfeurs chaque année. Le Portugal et la Turquie ont respectivement 87 et 100 golfs. Le principal atout du Maroc demeure la douceur du climat, permettant d'attirer les golfeurs européens surtout en hiver, entre les mois d'octobre et d'avril. Une période pendant laquelle plusieurs golfs européens sont fermés. L'été est

considéré au Maroc comme une saison morte.

Les golfs adossés aux complexes immobiliers difficilement commercialisables

«A part Marrakech et Agadir, les autres villes ne peuvent être considérées comme des destinations golfiques à cause du nombre limité de golfs dans chacune d'elles. Il est nécessaire d'avoir une concentration de golfs dans une ville pour en faire une destination golfique. Le point fort de Marrakech réside dans la proximité de ses parcours qui se trouvent tous dans un rayon de 30 minutes en voiture», renchérit M. Barraud. Dans les autres villes, la gouvernance des golfs n'aide pas forcément à la commercialisation pour le tourisme golfique. On distingue, en effet, 3 types de golfs au Maroc : les golfs à caractère sportif, ceux adossés à des complexes touristiques et ceux adossés à des complexes immobiliers (ils représentent 25% du total national) et demeurent un argument de vente commercial, notamment à Casablanca. «La commercialisation des golfs adossés aux complexes immobiliers en tant que produit touristique n'est pas évidente. Il faut une réelle volonté des gestionnaires de ces golfs afin de les rendre accessibles aux touristes.

Autre carence, l'organisation de l'accueil et la gestion des réservations qui se déroulent encore de manière artisanale dans certains golfs. Il faut impérativement les hisser aux standards internationaux, y compris la gestion des corporations des caddy (aide-golfeurs) qui souffrent de précarité, à l'exception d'Essaouira qui est un exemple à suivre», explique le responsable à l'ONMT. Pour y remédier, l'office du tourisme dit travailler avec la Fédération royale marocaine de golf et l'Association du trophée Hassan II pour améliorer le tourisme golfique dans le pays, d'autant plus que d'autres atouts peuvent faire pencher la balance.

Des golfs encore peu fréquentés

«Tous nos parcours sont conçus par de grands architectes de golfs et demeurent peu fréquentés. Un golfeur peut jouer en toute tranquillité au Maroc alors qu'en Espagne ou au Portugal, les files d'attente pour jouer sur les parcours sont longues. Enfin, les activités proposées hors du parcours sont plus dépayseuses, sans compter l'expérience culturelle, la gastronomie, une infrastructure hôtelière de qualité et les spas», dit non sans fierté M. Kilito. En outre, les prix pratiqués au Maroc sont jugés moins élevés qu'en Europe (entre 360 et 750 dirhams/green fee) mais similaires à ceux de la Turquie. En Espagne, le prix est autour de 80 euros (880 dirhams). Mais certains golfs ibériques de prestige proposent un green fee à 200 euros (2 200 dirhams). Qui plus est, en moyenne, un golfeur dépense au moins deux fois plus qu'un touriste normal. C'est la raison pour laquelle la destination Marrakech ambitionne d'augmenter de 20% le nombre de golfeurs en 2 ans. «Si on s'en donne les moyens, on peut gagner 10 000 touristes dans les deux prochaines années», ambitionne Nicolas Barraud ■

WIAM MARKHOUS

Le Fairmont Royal Palm Marrakech espère atteindre 20 000 green fees

A Marrakech, le golf 18 trous du Fairmont Royal Palm, ouvert en décembre 2013, a réussi à générer 15 000 green fees par an. «Les golfeurs représentent 30% du total de la clientèle du Fairmont. C'est une clientèle très exigeante. Les Français, suivis des Suisses et des Allemands, sont les plus importants touristes golfeurs de l'hôtel. Mais le parcours du Fairmont accueille également les clients des autres hôtels et vice-versa», déclare Afif Salibi, directeur général du Fairmont Royal Palm Marrakech. Cela a été possible grâce notamment aux canaux de commercialisation du groupe AccorHotels, à la marque Fairmont mais aussi aux agences de voyages et TO spécialisés

dans le tourisme golfique à Marrakech. «Au minimum, pour rentabiliser un golf 18 trous, il faut générer entre 10 000 et 15 000 green fees par an, soit un chiffre d'affaires de 10 millions de dirhams. Mais notre ambition est d'atteindre les 20 000 dans les 2 à 3 prochaines années», renchérit M. Salibi. De par leur présence dans une zone semi-aride, tous les golfs de Marrakech sont irrigués par les eaux recyclées vendues par la Radema. Le Resort qui se veut éco-conscient ne déroge pas à la règle. Il accueille également une flore de 4 000 palmiers et oliviers adaptés, eux, au climat et une nouvelle faune constituée de hérons, de canards et de différents oiseaux ■