

WTM AFRICA 2017

Dossier Technique exposants



Salon International Professionnel
du 19 AU 21 AVRIL 2017 – CTICC – LE CAP
AFRIQUE DU SUD

Chers partenaires,

Avec un PIB de 315 Mds USD comptant pour 62 % de celui de l'Afrique australe, l'Afrique du Sud présente le 3^{ème} PIB du continent (2015).

Sur une population de 55,9 millions en Afrique du Sud, les touristes Sud-Africains en mesure de voyager représentent environ 6 millions (soit 10 %). 2^{ème} pays le plus visité en Europe par les Sud-Africains, la France est le 4^{ème} pays émetteur de touristes (hors Afrique) pour l'Afrique du Sud.

En 2015, 5,5 millions Sud-Africains ont voyagé, dont 2,4 par avion, et environ 1 million se sont rendus en Europe.

En 2017. WTM Africa célèbre sa 4EME édition, du 19 au 21 avril c'est le seul et incontournable salon pour le tourisme « outbound » BtoB en Afrique.

WTM AFRICA – LE CAP – AFRIQUE DU SUD

L'Afrique du Sud, où le bureau Atout France est actif depuis plus de 25 ans, représente pour la France un marché à la fois mature et émergent, un marché fidèle et à fort potentiel de croissance. Depuis trois ans, et le premier WTM Africa, nous regardons aussi vers le reste du continent africain, dont les populations représentent un potentiel de croissance important maintenant et dans les prochaines années. On les appelle les voyageurs de demain, mais ils ont déjà commencé à voyager. C'est aujourd'hui qu'il faut aller à leur rencontre.

C'est pourquoi nous vous proposons de venir explorer le potentiel de ce marché en participant en tant qu'exposant au salon WTM Africa, qui aura lieu au Cap du 19 au 21 avril 2017.

POURQUOI PARIS REGION A WTM AFRICA 2017 ?

Mettre en avant la marque mondiale, et l'innovation, le dynamisme, l'évolution et les capacités d'accueil toujours renouvelées.

Le tourisme sportif peut être un vecteur de cette communication :

- **Paris 2024** : pour promouvoir et réseauter autour de notre candidature. L'Ambassade de France, Atout France et les services sont tous mobilisés pour, dès le 3 février, pousser la candidature de Paris.
- **Gay Games 2018** : La 10^{ème} édition des Gay Games aura lieu à Paris en août 2018 et est soutenue par le Ministère des Sports, la Région Île-de-France et la Mairie de Paris, Atout France. Les Gay Games comptent des fédérations partout dans le monde, dont une au Cap. La délégation a visité le Cap à des fins de promotion en octobre 2016.

RETOUR SUR WTM AFRICA 2016 en chiffres

- ◆ **4 850 visiteurs** professionnels (tour-opérateurs, agents de voyages et 153 journalistes)
- ◆ **Dont 653 membres du WTM Buyers Club** (club réunissant les principaux décisionnaires dits « seniors », directement en charge des achats)
- ◆ **79,4% d’Afrique du Sud, 9% d’Afrique sub-saharienne, 11,5% du reste du monde**
- ◆ **77 pays**
- ◆ **7 615 rendez-vous préprogrammés**
- ◆ **23% d’augmentation des visiteurs sur 2015**
- ◆ **2 journées de « speed networking »**
- ◆ **Plus de US \$ 333 millions d'affaires réalisées depuis sa création**

SOMMAIRE

Le salon professionnel WTM Africa 2017	5
Le stand France	7
Modalités d'inscription et bon de commande	9
Accès	12
Informations sur le marché sud-africain.....	14

Le salon professionnel WTM AFRICA 2017

Dates : Du mercredi 19 au vendredi 21 avril 2017

Lieu : CTICC (Cape Town International Conference Centre)

Horaires d'ouverture :

Mercredi et jeudi de 10h00 à 18h00

Vendredi de 10h00 à 17h00

Horaires de visite avant salon :

Atout France sera sur place et se tient à votre disposition le mardi 18 avril

Programme

- Chaque destination internationale pourra organiser une session formation
- Un Théâtre dédié au contenu « outbound »
- Une présentation par Trip Advisor sur le marché africain de l'outbound
- Le Cabinet Grant Thornton fera une présentation sur « Africa's Outbound Universe »
- Sessions de rencontres avec acheteurs du WTM Club
- Programme de prise de rendez-vous
- Possibilité de bloquer des plages horaires dans le carnet

N'hésitez pas à consulter le site africa.wtm.com où vous trouverez des informations mises à jour régulièrement sur les différents événements organisés pendant les 3 jours (Speed networking sessions, conférences...).

Communication en amont :

Nous communiquerons votre présence auprès de nos contacts professionnels du tourisme sud-africains et nigériens via Enewsletters, à travers les sites dédiés aux professionnels du tourisme et ASATA (l'association des agents de tourisme sud-africains).

Nous publierons et enverrons un dossier de presse à nos contacts et organiserons des rendez-vous ciblés avec des journalistes.

Dès réception de votre bon de commande, vous recevrez vos codes d'accès directement vous permettant de vous connecter sur le site. Voir déjà : <http://africa.wtm.com/en/exhibit/who-will-you-meet/>

POURQUOI L'AFRIQUE?

- A la suite d'études de marché, Reed Thebe Exhibitions reconnaît l'importance croissante du marché africain, il y avait une opportunité à saisir, pour que le continent africain trouve enfin sa place dans le monde du tourisme.
- La croissance du continent africain dépasse celle de l'Asie.
- Le potentiel du tourisme africain dans l'industrie globale est énorme.
- **Le WTTC (World Travel & Tourism Council) prédit une croissance de près de 5% par an sur les 10 prochaines années pour l'Afrique – le tourisme étant ainsi le 4ème secteur économique le plus porteur sur le continent.**
- L'Afrique. C'est maintenant.

POURQUOI L'AFRIQUE DU SUD?

- L'Afrique de Sud bénéficie d'excellentes liaisons aériennes avec le reste du monde, ce qui permet de nombreux vols quotidiens sur l'Europe, au départ de Johannesburg et aussi du Cap. Air France a un vol quotidien CDG-Johannesburg et CDG-Le Cap.
- L'Afrique du Sud reste la locomotive de l'Afrique dans bien des domaines, et le Cap est un exemple de ville qui a su développer son potentiel pour devenir une destination de choix en Afrique. (NB Le Cap était capitale mondiale du design en 2014, et a été élue une des plus belles villes du monde)
- Présent en Afrique du Sud depuis plus de 25 ans, le bureau Atout France participe à l'évènement WTM Africa qui reconnaît le continent africain. Au-delà de la connaissance de l'Afrique du Sud et de ses touristes, le bureau a déjà identifié le potentiel de certains pays qui seront clés au développement de l'économie et à la place du continent dans le monde, et ainsi contribueront à l'augmentation du nombre de ressortissants en mesure de voyager, notamment en Europe.
- En participant à WTM Africa, les exposants touchent non seulement l'Afrique du Sud mais l'ensemble des acheteurs du continent africain.

POURQUOI ETRE EXPOSANT sur WTM Africa 2017?

WTM Africa propose une plateforme unique aux destinations et fournisseurs internationaux pour toucher le marché africain « outbound »

NOUVEAUTES 2017

Thebe Reed va particulièrement mettre l'accent sur les besoins et les attentes des professionnels du marché outbound sud-africain et d'Afrique Sub-saharienne (soit l'Afrique sans le Maghreb) vers l'Europe et le reste du monde. En 2017 voici les nouveautés pour le marché outbound :

- 50 HB en plus du programme habituel
- Contribution de ASATA (Association des agences de voyages d’Afrique du Sud) pour faire venir les membres (90% des plus grosses agences en Afrique du Sud), il y aura également un salon dédié pour accueillir les HB
- Une session “Speed networking” dédiée aux professionnels du “outbound”
- Possibilité donnée aux exposants internationaux de faire une présentation.
- Association avec le cabinet Grant Thornton pour assurer que le programme dédié aux visiteurs “outbound” soit ciblé et puisse générer des ventes

PROFILE DU VISITEUR SUR WTM AFRICA

- WTM Africa est ouvert à tous les professionnels du tourisme qui opèrent en Afrique du Sud et sur le continent africain
 - Tour Opérateurs
 - Agences de voyage
 - Agences de voyages indépendantes
 - Organismes de voyages en groupe
 - Organismes de voyages corporate
 - Agences en ligne

LA ZONE FRANCE

EXPOSANTS CONCERNES :

- Agences réceptives/DMC
- Offices de Tourisme/Comités Départementaux de Tourisme/Comités Régionaux du Tourisme
- Compagnies aériennes/ferroviaires/transporteurs
- Opérateurs de séjours et de voyages
- Spectacles/Cabarets
- Hébergement (hôtels, résidences de tourisme)
- Sites patrimoniaux et culturels
- Grands magasins

Atout France sera présent sur un espace France subdivisé en fonction du nombre de participants. Chaque participant aura

- sa propre zone de rendez-vous avec un espace d’affichage pour le mettre en valeur.
- visibilité dans :
 - Le catalogue du salon
 - Le site web WTM Africa (interaction avec votre site)
 - Liens, et posts sur les réseaux sociaux en amont et pendant le salon

Numéro du Stand France : Sera communiqué ultérieurement

Affichage

Les visuels sont gérés et imprimés directement par notre standiste

Merci de faire parvenir vos fichiers en HD à savoir :

- Votre logo (si possible vectorisé),
- Image de bonne qualité (minimum 2 MB). Si possible fournir une photo en format portrait avec du ciel ou un élément non significatif dans la partie haute
- Document texte avec dénomination de l'exposant, site internet et éventuel copyrights associés à l'image.

Via **Wetransfer** à notre adresse contact.za@atout-france.fr avant le 15 mars

Ne seront pas autorisés : les stands parapluie, kakemonos, bannières déroulantes, stickers, et tout affichage sauvage sur le mobilier ou sur éléments extérieurs (frises, bandeaux d'identification ou piliers du salon).

Visibilité écran

Vous pouvez nous envoyer un film de max 2mn, ceux-ci seront passés en continu sur l'écran dédié en alternance avec ceux des autres exposants, pendant la durée du salon.

POSTE DE TRAVAIL TABLE-HAUTE

EQUIPEMENT

- ⇒ 1 poste de travail
- ⇒ 2 tabourets un visiteur, un exposant

SIGNALETIQUE

- ⇒ Visuels rétroéclairés sur les **2 faces du totem**
- ⇒ Signalétiques totem 38x32 cm



EXEMPLE NON CONTRACTUEL

Vos contacts :

Hélène Bezuidenhoudt : helene.bezuidenhoudt@tout-france.fr

Lucie Janson : contact.za@atout-france.fr

Hébergement

City Lodge Lodge V&A

sur la base de 3 nuits : IN 18 avril – OUT 21 avril (nuits supplémentaires en sus)

<https://clhg.com/hotels/180/City-Lodge-Hotel-Victoria-and-Alfred-Waterfront->

Modalités d'inscription et bon de commande

NB : LES TARIFS PROPOSES CI-DESSOUS SONT SUR LA BASE DE 5 PARTENAIRES MINIMUM. CE NOMBRE EST REQUIS POUR ASSURER LA PRESENCE D'UN STAND FRANCE SUR WTM AFRICA 2017

Modalités d'inscription 2017

Prestations diverses

Le salon propose, moyennant des suppléments, un certain nombre de services (téléphone...).

N'hésitez pas à nous contacter si vous souhaitez recevoir des informations supplémentaires.

Conditions de participation

Dans le cadre de cette opération, Paris Région commercialise directement auprès de ses professionnels.

Chaque participant devra **renseigner son numéro d'adhérent** dans le dossier d'inscription.

Seuls sont pris en considération les bulletins d'inscription des adhérents :

- > Ayant réglé leur cotisation à la date de l'inscription.
- > Ayant réglé la totalité de leur participation à la commande.

Conditions d'annulation

Les frais d'annulation (somme retenue) sont les suivants :

A plus de 90 jours de la manifestation : remboursement sans retenue

De 71 à 90 jours de la manifestation : 20% du montant de la participation

De 46 à 70 jours de la manifestation : 50% du montant de la participation

De 31 à 45 jours de la manifestation : 60% du montant de la participation

De 0 à 30 jours de la manifestation : totalité du montant de la participation

Bon de commande WTM Africa 2017

A retourner au plus tard pour le 28 février 2017

Numéro de l'opération : SAL0016

Dénomination Commerciale :

Raison sociale (si différente) :

Nom du responsable de ce dossier :

Adresse de facturation :

Adresse d'envoi de courrier et de badges si différente :

Téléphone : Fax :

Email pour gestion du dossier :

Numéro de TVA :

Numéro d'adhérent ATOUT FRANCE: /__ / __ / __ / __ / __ /

Je commande les prestations suivantes, dans la limite des stocks disponibles :

Quantité	Description de la prestation	Prix H.T €	Total TTC €
	Module non partagé :		
	« POSTE DE TRAVAIL TABLE-HAUTE » + 1 inscription catalogue + 3 badges + 3 nuits d'hôtel BnB au City Lodge V&A	3 500,00 375,00	
OPTIONS			
	Publicité dans le catalogue (nous consulter)		
TOTAL			
HT		TTC	

Ce montant hors taxes peut être majoré de la TVA (20%) en application des règles fiscales.

Conditions de règlement :

Règlement du montant total à réception du bon de commande :

Par chèque à l'ordre d'ATOUT FRANCE

Ou par virement Bancaire :

Banque Guichet Numéro de compte clé RIB

10096 18100 00024815001 42

IBAN : FR7610096181000002481500142

Bank Identification code (BIC) : CMCIFRPP

Domiciliation : LB LYON GDES ENTREPR 062 Titulaire du

compte : Atout France

CACHET ET SIGNATURE DE L'ORGANISME

Date : _____

Fiche technique stand

Veillez remplir soigneusement cette page, elle nous permettra d'organiser votre stand et de vous enregistrer sur le site Internet du salon. Une fois que nous vous aurons enregistré dans la liste des exposants en ligne sur le site web africa.wtm.com, vous recevrez un identifiant et un mot de passe afin d'accéder à votre inscription et la compléter (catégories de produit, secteur d'activité, texte descriptif, ...).

Attention : Vous devrez remplir vous-même votre fiche société sur le site internet du WTM.

⇒ **Merci de remplir 1 fiche technique par société exposante**

1 - NOM DE VOTRE ORGANISME :

2 - NOM DEVANT FIGURER SUR VOTRE STAND¹ (EN LETTRES CAPITALES):

.....

3 - INTITULE DES BADGES

Prénom	Nom	Société (limité à 29 caractères)
.....
.....
.....

INFORMATIONS SUR LA SOCIÉTÉ (TELLE QU'ENREGISTRÉE DANS LE CATALOGUE)

COMPANY NAME-----

(AS YOU WISH IT TO APPEAR IN THE CATALOGUE, COMPANIES WILL BE LISTED STRICTLY ALPHABETICALLY)

CONTACT (ONE NAME ONLY)-----

JOB TITLE-----

ADDRESS-----

TOWN/CITY----- COUNTY/STATE----- POSTAL/ZIP CODE-----

TEL-----E-MAIL-----

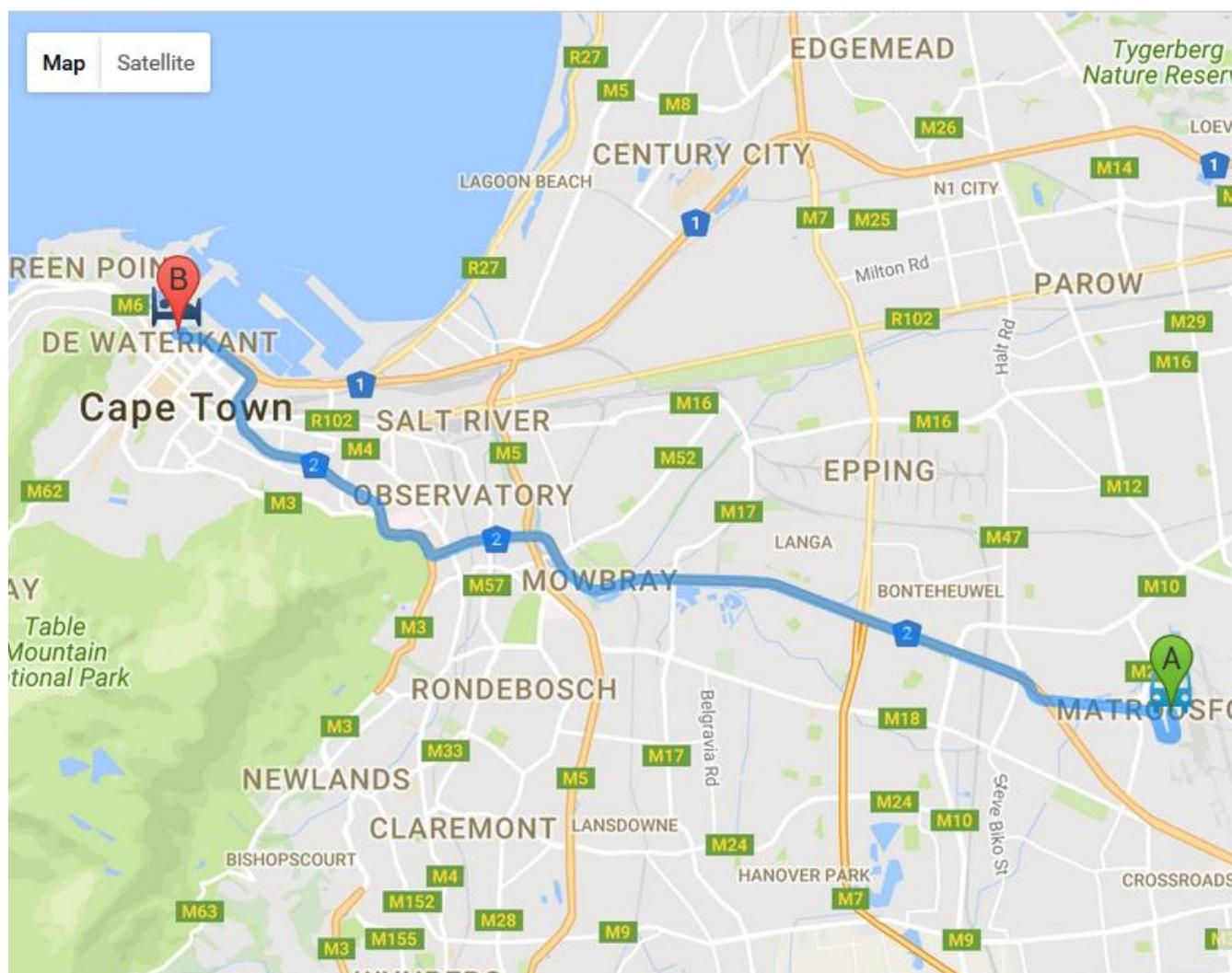
WEBSITE-----

Accès

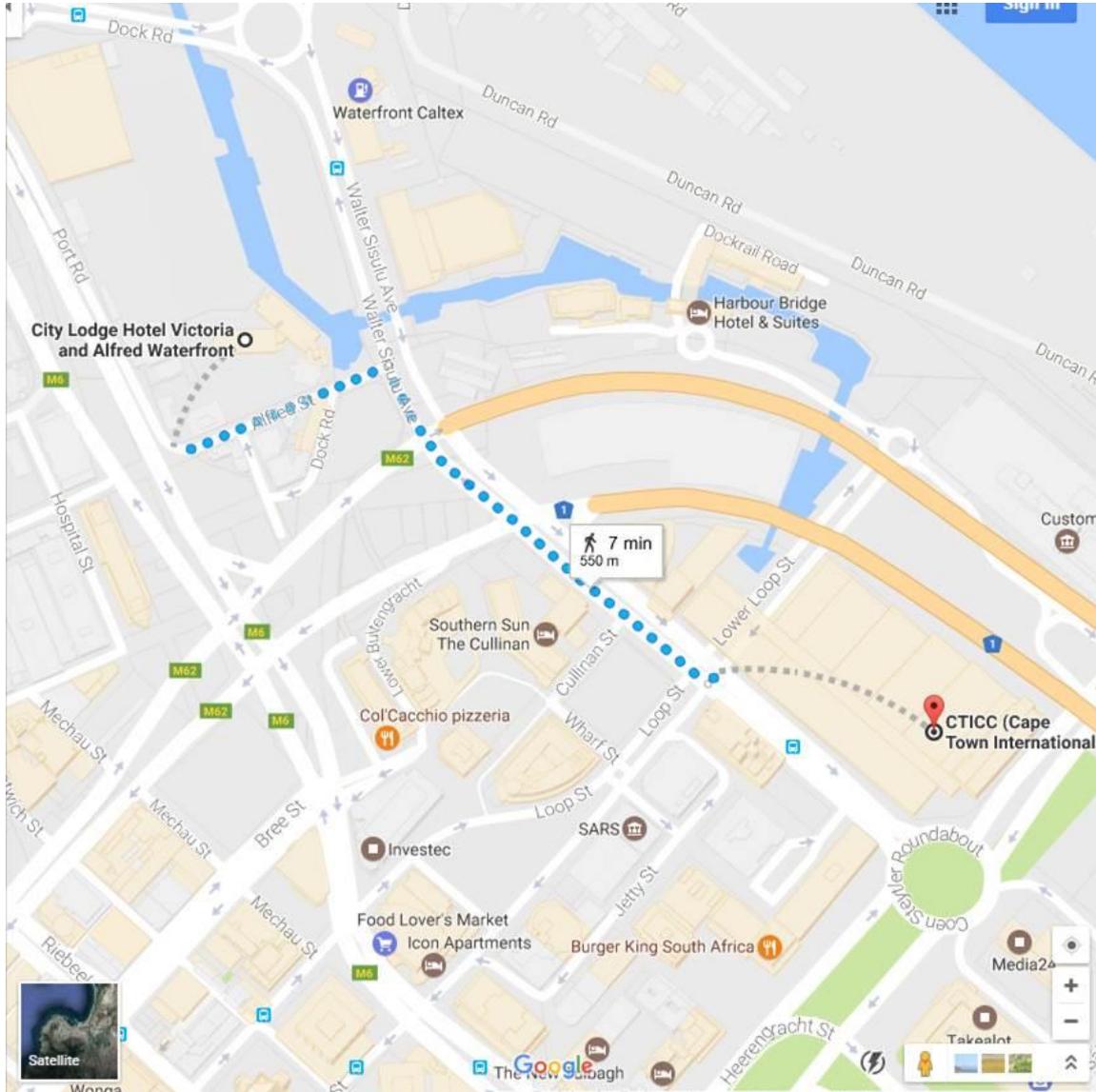
Aéroport – Hotel - Centre d'Expositions CTICC

NB : les transferts de l'aéroport à l'hôtel, à l'arrivée et au départ sont compris dans le tarif d'inscription au salon.

L'aéroport du Cap est situé à 20km de l'hôtel City Lodge retenu, environ 20mn de trajet.



L'Hotel City Lodge est à 550m du CTICC (7mn à pied)



INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ SUD AFRICAIN

Chiffres

Environ 5,5 millions de départs, dont 2,4 par avion, et 1 million vers l'Europe. Les autres zones visitées à titre touristique sont principalement l'Asie (Thaïlande), le Moyen Orient (Dubai), et les îles de l'Océan Indien (Maurice). On estime à environ 120 000 le nombre de visiteurs Sud-Africains en France (chiffre annuel).

Les plus importantes périodes de voyage sont avril / juin-juillet-août / décembre-janvier pour une durée moyenne de séjour de 10 jours. La période de réservation est de 6 à 8 semaines avant le départ et près de 75 % des touristes choisissent de passer par une agence pour réserver leur voyage. Les dépenses sont de l'ordre de 1500 à 2000 euros par personne (vols inclus), pour une période de 7 à 10 jours.

Motifs et spécificités du marché

Les motifs de déplacement vers la France sont : Loisirs 55 % / Affaires 20 % / Visite de famille 25 %. Priorités affichées : tourisme culturel dont gastronomie et œnotourisme, art de vivre, « romance », tourisme urbain, montagne hiver et été, cyclotourisme, tourisme sportif, religieux, fluvial et croisières.

Une particularité du marché sud-africain est l'achat du voyage « tout compris », notamment pour se prémunir contre le risque de change (le rand est très volatile).

Les Sud-Africains qui voyagent en France souhaitent une expérience non seulement unique mais vraie. C'est-à-dire qu'ils veulent vivre comme les Français, et découvrir la France.

Les catégories socio-professionnelles qui voyagent sont la classe moyenne à supérieure.

Les caractéristiques marquantes des touristes Sud-Africains sont les suivantes :

- le premier voyage à l'étranger sera souvent soit Maurice soit la Thaïlande, pour toutes les catégories socio-professionnelles. C'est un incontournable et les voyagistes se battent pour offrir des prix extrêmement concurrentiels.
- les voyages scolaires, qui sont organisés dans toutes les écoles (publiques ou privées) et qui vont d'un voyage local en bus à un voyage dans les Galápagos aux alentours de 4 000 euros par enfant pour 12 jours.
- les Sud-Africains vivent dans un pays relativement violent, les problèmes d'insécurité sont donc secondaires dans le choix de destination, le premier restant le coût. Cependant les événements dans le pourtour méditerranéen ont eu une influence (exemple : Egypte qui est de moins en moins prisée ou le Maghreb qui avait le vent en poupe avant le printemps arabe et qui depuis n'a pas pu repartir). Mais ceci concerne des destinations « nouvelles » pour les Sud-Africains, alors que l'Europe est une destination « quasi-historique ».

Acteurs du tourisme local :

Les touristes font appel aux agences et tours opérateurs à 75 % (taux d'intermédiation élevé), même s'ils se renseignent sur Internet. La place des agents spécialistes ne semble pas diminuer : sécurité et garantie de la réservation, du paiement et du soutien en cas de problème sur place. Les Sud-Africains sont habitués au service et préfèrent payer plutôt que de devoir s'en occuper.

Le marché est extrêmement concurrentiel et une poignée de tour-opérateurs généralistes couvrent la majorité des demandes. Cependant, trois tendances se dessinent depuis 2 à 3 ans :

L'augmentation des OTA (agences en ligne)

L'augmentation des ITC (consultants indépendants)

L'augmentation des agences/TO « de niche »

Chiffres clefs :

Perception de la destination France par le marché émetteur :

L'Afrique du Sud est un pays mature en matière touristique. La France est la deuxième destination en Europe, à part égale maintenant avec l'Italie. Les priorités de voyage étant souvent motivées par le prix, les offres des tour-opérateurs ont un rôle important.

A noter que le MAEDI considère l'Afrique du Sud comme un pays émetteur de touristes prioritaire (extrait site du Consulat):

“Les demandeurs de visas de nationalité sud-africaine et nés en Afrique du sud déposant une demande avec tous les documents requis pourront désormais se voir délivrer leur visa Schengen de court séjour en 48 heures : 2 jours ouvrés, à compter du dépôt de la demande auprès du prestataire Capago au Cap et à Johannesburg jusqu'à la mise à disposition du passeport.

Cette mesure est en accord avec la volonté de la France de simplifier la procédure de demande de visa afin d'offrir le meilleur service possible aux demandeurs sud-africains »

Caractéristiques spécifiques des clientèles qui choisissent la France :

L'image de la France passe cependant par les clichés, même si la France c'est aussi la créativité, la technologie etc... C'est d'abord la Tour Eiffel, le Canal du Midi, Nice, ou le champagne et les produits de luxe, le marché du village, et les balades dans les rues.

Il n'est pas possible de qualifier « le touriste Sud-Africain » car il y a plusieurs catégories de touristes. Le marché mature connaît l'Europe et la France et y voyage depuis longtemps, certains détenant même une propriété en France. Le marché émergent découvre les voyages et va où ses relations et connaissances sont allées ou vont aller. Le bouche à oreille est extrêmement important. Et la pression sociale « *peer pressure* » est très forte dans le choix de la destination ou du type de vacances.

Il y a également le voyage Intergénérationnel, ce sont les grands-parents qui offrent et voyagent avec leurs enfants et petits-enfants. Le segment senior est important.

Les voyages organisés pour les jeunes que ce soit en car ou bien en voyages scolaires représentent une part non négligeable de notre clientèle, de même que les MICE et Incentives, même si la destination France est onéreuse pour des groupes.

Connectivité aérienne :

Air France est la seule compagnie aérienne qui propose des vols directs sur Paris au quotidien vers du Cap et de Johannesburg, *KLM* propose également des vols quotidiens par Amsterdam. Il y a également une forte concurrence des compagnies des Emirats et de *Turkish Airlines*.

