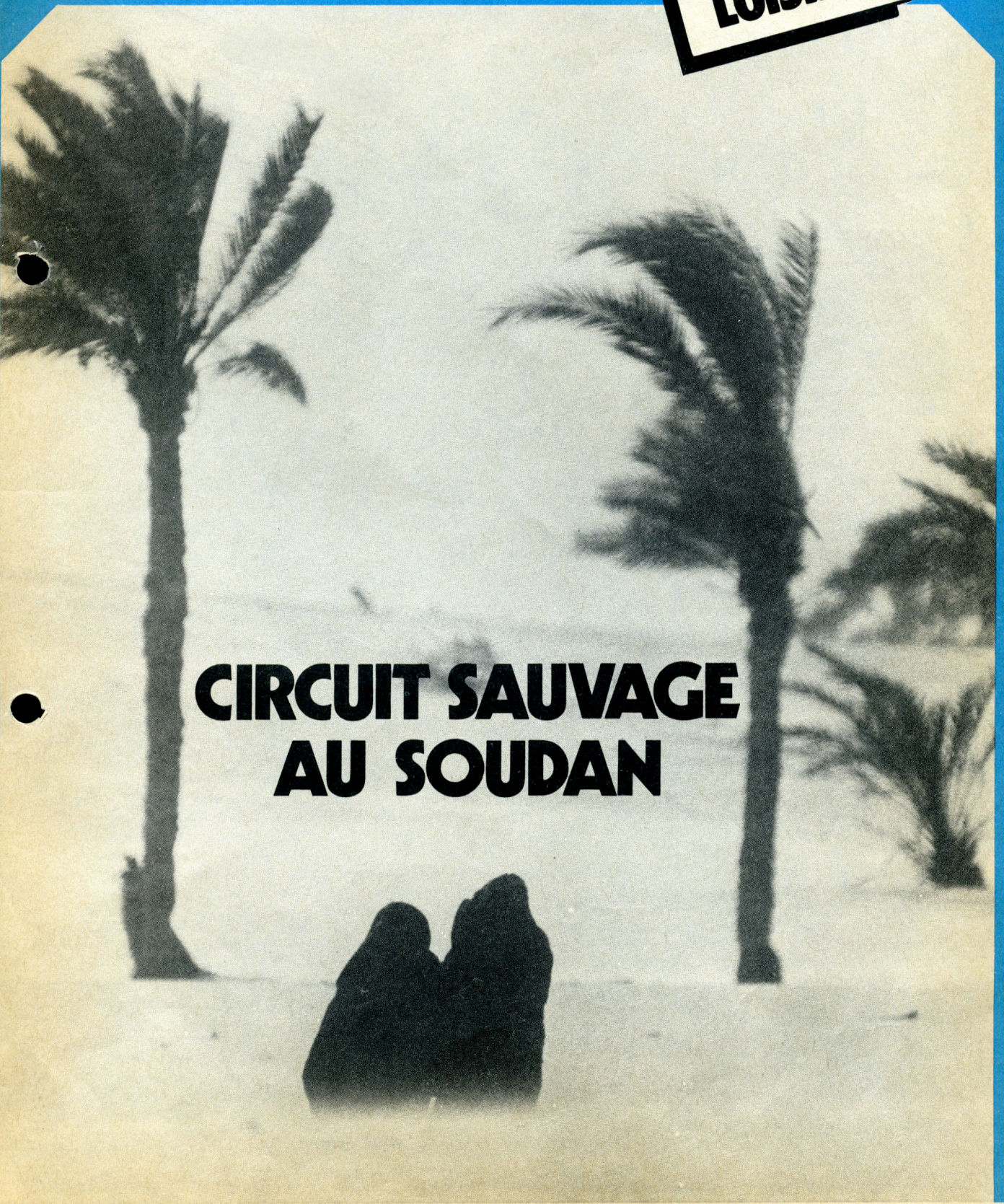


N° 3257 - 30 avril 1981

Pourquoi Pas?

LOISIRS

A black and white photograph of a desert landscape. Two tall palm trees stand on the left and right sides of the frame. In the foreground, two dark silhouettes of people are visible, possibly sitting or standing on the sand. The background shows a vast, flat desert under a light sky.

CIRCUIT SAUVAGE AU SOUDAN

Circuit sauvage au Soudan

Le ravitaillement fait partie du voyage.



● Les circuits insolites connaissent aujourd'hui un succès grandissant. Même les clients adeptes du « tout voir, tout compris » préfèrent réduire leur temps de vacances — ou le fragmenter — pour voyager autrement et s'encanailler dans la découverte de l'aventure. Côté agence, on s'organise et le professionnalisme s'installe. Mais gare à la routine !

J EAN-PIERRE Picon, directeur d'Explorator, ne s'est pas laissé entraîner dans le piège de l'aventure. Il aurait été facile de programmer, comme le font certains, de l'insolite à gogo en tablant uniquement sur la fascination qu'exerce de plus en plus la seule évocation de ce mot dans le domaine des voyages, organisés ou non. Pour beaucoup, en effet, l'aventure est une carte que l'on adapte plus ou moins en fonction des circuits existants et dans des conditions qui tiennent plus de l'impact publicitaire que de la réalité d'un concept à la mode qui ne supportera pas les variantes imposées par le tourisme à la définition du voyage. Il semble, pour Jean-Pierre Picon, que la pensée de Paul-Emile Victor soit toujours d'actualité : « L'aventure est une évasion préparée, faisant appel à l'initiative et à la volonté et dont les risques ont été évalués ». Quoi qu'il en soit, une des principales conditions du bon déroulement d'un circuit insolite reste l'encadrement. Dans ce domaine, Explorator n'est pas une agence comme les autres. Si cette organisation se permet de vendre des expéditions et des aventures hors du commun, ce n'est qu'en fonction — et avec l'aide — d'une équipe de passionnés du voyage qui collaborent étroitement avec le bureau de Paris : ils connaissent parfaitement le terrain des pays visités pour y avoir vécu de nombreux mois, voire des années, ils établissent les itinéraires, ont des amis sur place et apprennent bien souvent les rudiments de la langue. Dans le cas du voyage au Soudan, auquel nous avons été invités, le chef d'expédition s'appelle Pierre Jaunet qui parcourt depuis plus de dix ans les pistes africaines à la recherche de nouveaux itinéraires et de paysages plus grandioses les uns que les autres. Du Niger au Botswana, de la Libye au désert du Kalahari, du Tassili aux caractères du Nil, Pierre

Jaunet, accompagné de sa femme Antoinette, ne s'est pas contenté de se familiariser avec les difficultés de progression en véhicules tous terrains, mais a cherché à comprendre la mentalité des différents peuples rencontrés ; se défendant d'adopter une position de scientifique, il se tourne délibérément vers une approche plus vécue du quotidien et des gestes africains. Ses années d'expérience lui ont permis d'acquérir un matériel d'expédition parfaitement adapté au terrain et des véhicules land-rover — dont Pierre connaît les moindres boulons — spécialement équipés pour faire face aux obstacles les plus récalcitrants. Pierre Jaunet prépare, repère, fabrique, vend, accueille et guide. Le bureau de Paris s'occupe de la promotion et cherche les clients qui, rapidement, deviennent des habitués tant la personnalité de l'accompagnateur constitue un facteur de réussite important dans la réalisation de telles expéditions.

Les outils de l'aventure

Il ne suffit pas pourtant d'être un passionné de l'aventure pour mener à bien un voyage dont les conditions se montrent plus favorables à la découverte individuelle qu'aux balades en groupe. Si Pierre Jaunet connaît la mentalité des Africains, il connaît aussi celle des voyageurs qui s'inscrivent à ses circuits. Il sait, par exemple, qu'une land-rover superéquipée (galerie, pneu sur le capot, etc.) représente non seulement le symbole de l'évasion et de l'aventure en dehors des pistes, mais également l'instrument d'une liberté inconditionnelle et le gage d'une sécurité presque absolue. Pierre en possède quatre : capacité, 20 personnes. Et s'il doit faire appel, parfois, à des transports de location, une tournante est établie afin que chaque participant puisse, à tour de rôle, profiter du confort des véhicules tous terrains. Il sait aussi que les adeptes de l'insolite cherchent à voyager dans des régions peu fréquentées pour y trouver le plaisir d'explorer des sites rarement visités et avoir la satisfaction d'avoir été là où les autres ne vont pas. C'est ainsi que, régulièrement, Pierre Jaunet se penche sur les cartes africaines pour y découvrir de nouveaux itinéraires, de nouvelles destinations. Se met-il en tête

d'effectuer un raid de plus de trois mille kilomètres entre deux oasis en ouvrant un nouveau passage ou de relier deux points extrêmes, qu'il en avertit le bureau à Paris chargé de prévenir les éventuels amateurs. Tentés par l'expérience, les voyageurs se donnent rendez-vous dans le désert. Tout le monde y trouve son compte : les uns, parce qu'ils ont l'occasion de participer à une expédition qu'ils seraient incapables d'entreprendre seuls ; les autres, parce qu'ils ont la possibilité de partager leur expérience et d'amortir les frais d'un tel voyage. L'organisation mise en place par Pierre Jaunet ne s'arrête pas à ces considérations. Conscient des conséquences parfois néfastes que pourrait entraîner le passage d'un groupe de touristes voyageant dans des contrées où les habitants n'ont aucune habitude des contacts avec l'Européen, il agit avec délicatesse, demande les permissions nécessaires et essaie d'intégrer le mieux possible et de façon harmonieuse le groupe aux conditions de vie locales. Le bivouac qu'il monte chaque soir est un exemple parfait de cette discrète organisation : un merveilleux paravent touareg — un tasseba — est dressé non loin des véhicules, des tapis africains sont étalés à même le sol face aux étoiles et un feu est allumé avec du bois d'acacia qui s'occupe de griller les épaules de mouton, de faire cuire l'eau pour le thé ou le café et de rassembler ceux qui ont envie de se faire lécher par une flamme, se réchauffant ainsi de la fraîcheur des nuits sahariennes. Si le camp est



Pierre Jaunet : une conception plus humaine du voyage.

Hertz location week-end

Offrez-vous ce week-end une voiture de luxe!

Hertz vous propose un choix de voitures toutes neuves, prêtes à rouler et en parfait état, à un prix exceptionnel.

Réservez dès aujourd'hui la vôtre. Un simple coup de téléphone suffit.

Profitez-en pour demander notre tarif spécial week-end...!

Tél.: 02/513.28.86 - 02/649.00.15 - 02/384.80.00 - 031/31.67.74 - 031/57.19.75 -
059/70.28.20 - 011/22.33.99 - 091/24.04.06 - 041/32.52.73 - 071/31.23.81.

Réervations internationales: 02/513.67.61



®

Hertz loue des Ford et d'autres grandes marques.

GRUTMAN



Avant d'acheter un tapis d'Orient, vous avez intérêt à lire cette brochure.

Cette magnifique brochure en couleur vous ouvre les portes d'un monde fabuleux. Le monde du tapis d'Orient. Elle vous dit ce qu'il faut savoir et comment procéder pour bien acheter quel que soit votre budget. Elle vous donne des idées, que votre intérieur soit rustique ou moderne. Elle vous donne confiance en GRUTMAN. Car GRUTMAN, spécialiste belge à la solide expérience, mise à fond sur le conseil, les prix honnêtes et non les remises déguisées, le service avant et après-vente. Cette brochure ne peut remplacer une visite en nos magasins, mais elle vous y invite.

Pour l'obtenir, il vous suffit de nous écrire ou de nous téléphoner au 011/22.77.25 ou 26. Demain, vous la recevrez déjà dans votre boîte aux lettres. Gratuitement.

Ouvert à Hasselt :
**Tous les dimanches de
13 h 30 à 18 h.**
Toute la semaine (fermé le
jeudi) de 9 h à 12 h 30 et de
13 h 30 à 18 h.
Havermarkt, 47 - 3500 Hasselt
Tél. : 011/22.77.25

Ouvert à Bruxelles :
Toute la semaine de 10 h
à 19 h.
Fermé le dimanche.
Avenue Louise, 91
1050 Bruxelles
Tél. : 02/538.86.91

GRUTMAN

Tapis d'Orient en confiance.

(En capitales s v p)

Nom

Rue N°

Localité Code postal

Pas de visites à domicile.

PP4

établi à proximité d'un village, le contact est immédiat : attirés par la curiosité d'un événement imprévu, les habitants viennent voir ce qui se passe et, rassurés par des gestes qu'ils connaissent, saluent ceux qui veulent bien leur serrer la main et s'accroupissent autour du feu en n'omettant pas de faire apporter aux étrangers un témoignage de leur hospitalité, sous forme de boisson chaude ou de préparation locale. Autre atout majeur qui donne à ces circuits la dimension réelle d'une véritable intégration : l'approvisionnement. Mis à part quelques produits d'importation que les voyageurs sont bien contents de se mettre sous la dent après une journée de voiture, la majorité des victuailles est achetée sur place ; s'arrêter dans un marché, pour Pierre, c'est évidemment donner l'occasion aux clients de le visiter et de faire quelques emplettes, mais c'est surtout, pour lui, l'heure du foul qu'il prend dans le troquet du coin et des provisions qu'il doit acheter pour assurer au groupe une autonomie : arachides, légumes, morceaux de viande et galettes de pain. La personnalisation que cet accompagnateur confère à ses voyages est loin de ressembler à celle de certaines organisations d'outre-Rhin qui sillonnent l'Afrique en véhicules militaires impressionnants montés sur d'énormes roues, complètement aménagés avec habitacle perché à trois mètres du sol et pourvus d'une réserve d'eau potable suffisante pour ne pas devoir s'approvisionner en cours de route. Avec les accompagnateurs d'Explorator, le ravitaillement fait partie du voyage : on s'arrête aux puits dans le désert pour remplir les guerbas et les jerricans, on fait halte aux endroits où l'on vend du bois pour le feu ; une manière comme une autre de participer à l'économie locale.

Le pour et le contre

Pour autant que l'esprit de la formule soit respecté et que l'honnêteté du catalogue fasse mention des imprévus pouvant survenir en cours d'expédition — et c'est le cas d'Explorator — les participants peuvent être assurés de vivre une expérience inoubliable. Certains, pourtant, se lancent dans l'aventure et en reviennent déçus. Une panne de moteur ayant obligé le groupe à raccourcir le périple, ou un incident mineur ayant contraint les responsables à modifier l'itinéraire prévu. Comme si un voyage de ce genre devait se dérouler dans les mêmes conditions qu'un séjour à Bangkok ou qu'un circuit dans le Yucatan. Même si l'aventure est programmée, organisée, elle reste heureusement dépendante de ce qui, au fond, fait partie de sa définition et de son charme. Quoi qu'il en soit, une telle évasion incite aux positions extrémistes : ou bien l'expérience est négative et le client devient occasionnel, ou bien elle enchante à un point tel que, dès le retour, les participants s'inscrivent à un autre circuit préparé et guidé par le même accompagnateur. Quant aux habitués — la majorité des clients de l'agence — ils suivent de près la découverte des nouveaux périples pour être certains de n'en rater aucun. Il faut dire que l'aventure bien conçue se développe au moment où le tourisme de masse connaît un déclin significatif d'une mentalité naissante : les touristes se lassent d'être considérés comme les composants d'un produit vendu sur un marché. Conscients des avantages que procurent les voyages en petits groupes, ils préfèrent



La collation au milieu de nulle part.

adopter une nouvelle formule et s'adresser à des spécialistes, quitte à payer plus cher parfois. La promotion et la vente de tels voyages n'échappent cependant pas aux contradictions inhérentes au développement du tourisme : la commercialisation nécessaire au fonctionnement d'une agence, ne risque-t-elle pas de transformer bientôt de telles aventures en itinéraires routiniers ? Le succès de la formule qui, d'année en année, grossit la clientèle, ne porte-t-il pas en lui-même les germes de sa propre faillite ? Pierre Jaunet, lui, ne travaille pas plus de deux saisons sur une destination. Mais le directeur à Paris, commerçant avant tout, sera-t-il assez puriste pour adopter la position qui consiste

à ne pas dédoubler systématiquement les groupes et à refuser des inscriptions afin de sauvegarder l'esprit de l'aventure, l'intégrité des régions visitées et le caractère insolite du voyage ? Ou bien se dirige-t-on vers une compatibilité de plus en plus étroite entre l'aventure et son exploitation touristique, ce qui reviendrait à l'entraîner sur le chemin de la vulgarisation, à modifier son sens originel et à lui faire subir le même sort que le tourisme de masse a infligé, depuis son expansion, aux différents domaines du voyage.

En ce qui concerne la découverte des « Cataractes du Nil et du désert de Nubie », voyage que nous avons testé pour vous et que nous décrirons la semaine prochaine, il nous emmène dans une exploration de 1.700 kilomètres à travers des contrées vierges de toute infrastructure touristique : de Khartoum à Khartoum en parcourant trois déserts et en visitant des ruines intéressantes, des sites archéologiques non encore exploités et des villages bibliques où le temps suit un autre cours. Des baignades dans le Nil, des tasses de thé en compagnie des habitants, des paysages que certains préféreraient découvrir seuls, et chaque soir le bivouac avec grillade sur braises avant de s'endormir dans un coin du désert sous l'immense tente du ciel éblouissant d'étoiles...

Michel BRENT ♦

LES FABULEUSES CROISIÈRES BLEUES de la FLOTTA LAURO

Flotta Lauro

Flotta Lauro: un nom qui est une promesse. Promesse de détente, de confort, de dépaysement intense... Deux paquebots: le prestigieux Achille Lauro (24.000 T) bien connu des croisiéristes, et un nouvel affrètement: l'Oceanus (14.000 T) moderne et rationnel. Si la Méditerranée a toujours été le domaine privilégié de Flotta Lauro, aujourd'hui nous proposons aussi une croisière spéciale: la Méditerranée à la rencontre de l'Atlantique...

ACHILLE LAURO. CROISIÈRES SPÉCIALES.

10 jours.
De 33.500 à 67.700F
par personne (TVA incluse)
en pension complète
vins compris lors des repas.
Départs: 9 avril et 1er juillet 81
Gênes/Barcelone/Casablanca/
Madère/Lisbonne/Gênes.

OCEANUS MÉDITERRANÉENNE.

14 jours. De 43.400 à 92.500F
par personne (TVA incluse)
en pension complète
vins compris lors des repas.
Départs: 9 et 23 mai, 6 et 20 juin,
4 et 18 juillet, 1er, 15 et 29 août,
12 et 26 septembre,
10 et 24 octobre 81
Gênes/Naples/Alexandrie/Port
Said/Haïfa/Kusadasi/Istanbul/
Mitiène/Le Pirée/Capri/Gênes.

ACHILLE LAURO. MÉDITERRANÉENNE.

14 jours.
De 41.000 à 92.300F
par personne (TVA incluse)
en pension complète
vins compris lors des repas.
Départs: 11 et 25 juillet,
8 et 22 août, 5 et 19 septembre,
3 et 17 octobre 81
Gênes/Naples/Le Pirée/
Alexandrie/Port Said/Haïfa/
Héraklion/Barcelone/Gênes.

Renseignements et adhésions
auprès de votre Agence de
Voyage ou représentant général
S.A. Croisières Pasteels, rue
Ravenstein 20, 1000 Bruxelles.
Tél.: 02/513.62.70

BON

Je désire recevoir gratuitement la
brochure Flotta Lauro 81

Nom

Adresse

Localité

Canton postal

Tél.

Avez-vous déjà effectué une
croisière? Oui ☐ Non ☐
Si oui, sur quel(s) paquebot(s)?

Aut. Cat. A 1210

PP