

Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: 28 (1991)
Heft: 1029

Artikel: Guerre du golfe : le dégoût des voyages
Autor: Jaggi, Yvette
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1020707>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 14.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Le dégoût des voyages

(y) Le conflit du Golfe donne une fois de plus l'occasion d'évoquer les effets économiques de la guerre et de la paix ou, plus crûment dit, les rapports cyniques du fric et des canons. Avant l'ouverture des hostilités, les belligérants potentiels sont des clients appréciés sur les marchés des armes et autres équipements stratégiques; pendant la guerre, ça consomme à outrance de part et d'autre: infrastructures et matériels sont rendus inutilisables — il faudra bien les remplacer; l'armistice une fois prononcé, les investisseurs et les négociants en tous genres, particulièrement les virtuoses du marketing militaro-industriel, refont surface, carnet de commandes grand ouvert à la main.

Bien entendu, les plus malins prennent d'avance toutes dispositions utiles. Aussi bien, les entreprises se battent déjà sur le marché de la reconstruction de l'après-guerre du Golfe; les coalisés d'aujourd'hui sont virtuellement les concurrents pour les clients de demain. En guise de récompense pour leur massif effort de guerre, les Américains comptent bien rafler les plus grosses tranches du gâteau de l'après-guerre, le-

tements ambulatoires — ne connaissent pas ces problèmes. Elles disposent de personnel diplômé et leur situation comptable est relativement simple. Qu'en est-il de leur efficacité? Un jeune: *«J'arrive à neuf heures moins cinq. De la salle d'attente j'entends rire les psy autour de leur café. A neuf heures je dois accoucher de mes problèmes et à dix heures moins cinq je dois laisser la place à un autre client. Ce n'est pas normal.»*

Le drogué qui veut rompre le cercle infernal a d'autres soucis que de savoir si une institution est reconnue ou non. Il s'engage là où il y a de la place et où l'ambiance lui semble favorable. S'il tombe sur une association non reconnue, sa famille n'aura que le choix de refuser la cure de désintoxication ou de payer. Ainsi le jeune qui cherche à s'en sortir doit non seulement assumer sa situation et supporter l'effort considérable que représente la cure mais encore endosser la responsabilité des sacrifices financiers qui incombent à sa famille. Mais le paradoxe ne s'arrête pas là: si le drogué a commis des délits et a été condamné, il peut choisir entre la prison et la cure. Dans le second cas, l'Etat prend en charge les coûts de la désintoxication. ■

quel s'annonce colossal — et non seulement pour le réarmement de certains pays et le rétablissement des installations pétrolières. La reconstruction du seul Koweït est estimée à près de 100 milliards de dollars, soit 30 de plus que le plan Marshall (aux prix actuels).

Vols supprimés

Pour l'heure, la guerre du Golfe a un effet économique particulièrement visible et perceptible jusque chez nous: une réduction drastique des activités touristiques, et tout spécialement des vols intercontinentaux. Les compagnies aériennes se disent frappées et réagissent pour la plupart en cassant les prix, ce qui diminue encore leur rentabilité effective, toutes subventions décomptées. Seules à ne pas exciter les angoisses des voyageurs les compagnies SAS et Swissair, réputées les plus sûres, sinon les plus confortables ou les meilleur marché. Swissair, qui a pourtant enregistré un recul de 15% en janvier, va encore augmenter ses prix dès le 1^{er} avril, sauf sur l'Atlantique-nord; la hausse atteint en moyenne 3%, avec des pointes à plus 10% sur certaines destinations européennes (Francfort, Munich, Stuttgart, par exemple), — peut-être à titre d'encouragement aux transports ferroviaires? A noter que, contrairement aux CFF, Swissair peut éviter des voyages à vide; rien qu'en février, plus de 120 vols ont été supprimés, le plus souvent au dernier moment.

Si Swissair suit une politique «anticonjoncturelle» en matière de tarifs, se refusant à favoriser la demande par des prix d'appel, elle procède comme les autres compagnies au niveau des dépenses: en économisant sur le personnel. Tandis qu'Air France introduit le «Personals-

top» et que la plupart des autres compagnies licencient jusqu'à 20% de leur personnel (Sabena, Pan Am), Swissair met tout son monde au chômage partiel dès le mois prochain. C'est évidemment plus facile (et immédiatement soulageant pour la caisse) que de revoir les procédures ou les méthodes de management. Le recul sur tous les fronts du tourisme international montre bien la fragilité de ce secteur économique et plus particulièrement de la branche des voyages d'affaires. Toutes sortes d'organisations non gouvernementales (type CIO) et de sociétés multinationales (IBM en tête) ont supprimé du jour au lendemain colloques et conférences au siège ou ailleurs. Du coup, les réunions, auparavant considérées comme indispensables, deviennent superflues. Beau moment d'honnêteté: le développement des télécommunications et de certaines techniques nouvelles (visio-conférences, notamment) n'aurait pas de sens s'il ne facilitait pas la circulation des informations sans celle des personnes. En réalité, la présence physique n'est vraiment utile que pour la discussion créatrice, non pour le simple échange d'informations; même la signature de contrats ou la consultation de plans et projets se font désormais à distance — sauf exigence de confidentialité garantie.

Dynamisme et bougeotte

Voilà qui démasque bien la notion de contact direct et surtout de mobilité, considérée comme une valeur en soi de nos jours où tout déplacement important passe pour un signe extérieur de pouvoir, au point que l'on confond volontiers dynamisme et simple bougeotte. Les compagnies de transport et les hôtels spécialisés dans les congrès et séminaires, qui font une large part de ce tourisme d'affaires auquel la guerre du Golfe porte présentement atteinte, bénéficient de cette confusion.

Au moment de rendre compte de l'excellente année touristique 1990, les milieux professionnels ne s'y trompent pas: ils parlent des difficultés présentes et pensent déjà aux infléchissements de mentalité induits par l'actualité. Et si les déplacements à motivation extra-vacances devenaient moins importants aux yeux des sociétés qui les paient et même des voyageurs qui occupent les avions et les hôtels en dehors des temps et lieux du tourisme de masse? ■