



Universitat
de les Illes Balears

TESIS DOCTORAL

2019

**ANALYSE DE L'ÉVOLUTION DU TOURISME EN
CHINE PAR L'APPROCHE DE L'APPLICATION
DU POST-FORDISME
----- LE CAS DU *MOGANSHAN***

VOLUMEN I

QIAN SHUANG

Chapitre 4 L'ère du *Yangjiale*, l'ère du tourisme post-fordiste ?

Introduction

Depuis les années 2000, l'évolution se déroulant dans la société chinoise a permis aux citoyens chinois de pratiquer le tourisme de façon massive, la multiplication des jours fériés, la croissance du pouvoir d'achat, l'essor économique dans les métropoles ainsi que l'urbanisation, tous ces facteurs ont procuré une mobilité touristique forte sans précédent. Bénéficiant d'une position géographique favorable et d'une abondance des ressources touristiques à la fois naturels et humains, la station de Moganshan est, depuis son ouverture, une destination touristique importante pour les citoyens des métropoles à proximité. De plus, doté d'une accessibilité facile pour les autobus touristiques à tous les sites de la station, la station est appréciée par les voyageurs et est mise dans leurs programmes de circuits. Le fleurissement des gîtes ou chambres d'hôtes autour de la station résulte d'une demande croissante de l'accueil de touristes. Néanmoins, avec la montée en puissance des mobilités touristiques plus flexibles et l'augmentation du volume de touristes internationaux, les prestations basiques à terme d'hébergement et repas de ces prestataires ne peuvent pas répondre au besoin récréatif de ces touristes individuels désirant un voyage plus spécialisé et confortable.

En 2007, l'avènement du *Yangjiale* a bouleversé l'évolution touristique du Moganshan. Les nouvelles dynamiques touristiques amenées par les étrangers, comme il y a cent ans, a multiplié les manières d'occuper le Moganshan en tant que destination touristique. Ce chapitre vise à comprendre l'évolution du *Yangjiale* et les impacts qu'il a procuré sur le développement touristique du Moganshan. Nous allons tout d'abord clarifier la notion de *Yangjiale* et son lien avec le *Nongjiale*. Puis nous allons analyser le processus du développement du *Yangjiale* pendant les phases différentes par le biais des études de cas. Enfin, une section sera consacrée à examiner

le rôle des autorités locales dans l'aménagement et la promotion de cette nouvelle dynamique touristique.

4-1. Le *Yangjiale*, de quoi s'agit-il ?

Avant la naissance du *Yangjiale*, l'expression chinoise *Nongjiale* s'est déjà diffusée en Chine pendant deux décennies depuis sa première apparition en 1987. Elle est utilisée pour désigner une nouvelle infrastructure qui s'installe pour accueillir des touristes (souvent citadins) dans la région rurale. Initié de l'expression *Nongjiale*, le mot *Yangjiale* est la combinaison de trois termes différents, le mot *yang* correspond à étranger, exotique. Le mot *jia* renvoie à famille, foyer et maison. Le mot *le* signifie plaisir, joie et bonheur. Il n'existe pas de traduction en langue française. La construction du néologisme porte sur la combinaison de ces trois mots de façon originale. Comparé avec l'expression *Nongjiale*, le premier mot de ce néologisme *yang* désigne la caractéristique la plus importante de cette nouvelle infrastructure touristique : les gîtes ruraux sont tous conçus et investis par les étrangers. Si le *Nongjiale* se traduit par la phrase « trouver le bonheur (plaisir) à la ferme », le *Yangjiale* peut s'interpréter par « trouver le bonheur (plaisir) à la ferme gérée par l'étranger ». Pourtant, l'explication linguistique ne suffit pas à expliciter la nouveauté du *Yangjiale*, est-ce que la particularité s'inscrit seulement dans les provenances différentes des hôtes des gîtes ? Si oui, le *Yangjiale* ferait partie de multiples formes et sites du *Nongjiale* en fonction de l'emplacement et du produit touristique proposé. Par exemple le *Yujiale* dont le mot *yu* renvoie à pêcheur et qui se trouve principalement le long de la rivière ou du littoral. En 2009, le nombre de familles chinoises rurales ayant des activités dans un *Nongjiale* atteint 1,3 millions (Su Z., 2012). Mais n'oublions pas le fait que grâce à la prospérité du *Yangjiale*, le Moganshan a été placé en 18^e position d'un classement intitulé «*The 45 places to go in 2012*» par le *New York Times* dans sa rubrique voyage, l'un des deux seuls sites chinois sélectionnés par ce célèbre journal américain (l'autre est Lhasa, capitale du Tibet, en 9^e position). Le *Yangjiale* a joué un rôle important dans le processus touristique du

Moganshan. Ici plusieurs questions se posent : Etant une infrastructure d'hébergement touristique, quelles sont les particularités du *Yangjiale* au niveau du concept, du service et des installations ? Quel est son rôle et comment il fonctionne dans l'évolution touristique du Moganshan ? Pour répondre à ces questions, nous nous attaquerons tout d'abord le processus du développement du *Yangjiale*.

Illustration 8. Chambre de l'une des deux *Yangjiale* les plus réputés --- *Naked stables*



Photo par l'auteur

Le processus du développement du *Yangjiale* peut se répartir en trois phases chronologiques. En 2007, le premier *Yangjiale* est né dans un village du bourg de Moganshan, un jeune Sud-africain qui s'appelle Grant Horsfield a loué quatre vieilles maisons des paysans et les a restaurées en gîte nommé «*Naked home village*»⁴³ pour accueillir ses amis étrangers surtout européens qui résidaient à Shanghai. Comparé avec les gîtes (*Nongjiale*) voisins gérés par les paysans locaux, ces maisons restaurées ont présenté de nombreuses nouveautés aussi bien en construction qu'en prestation de services. Les meubles et la décoration, qui se sont accordés naturellement avec l'environnement rural à travers la conception de l'architecte, étaient principalement issus des matériaux usés. Par exemple, la vieille crèche a été transformée en lavabo, le bar a été construit de bouteilles vides de bière. L'originalité d'utilisation de matériaux

⁴³ *Village de vacances du coeur dénudé.*

usés dans la construction a correspondu d'une part, à l'idée d'écologisme défendue par l'hôte sud-africain, d'autre part à l'esthétique des clients occidentaux. Différé du *Nongjiale* dont la prestation de services se limitait dans le simple hébergement et repas, le *Yangjiale* a proposé une nouvelle manière de l'occupation du temps de loisirs : le cœur dénudé, ce qui peut se traduire par la coupure de la vie quotidienne et de la technologie moderne, la rentrée à la nature en trouvant soi-même. Cette notion de loisirs a été largement acceptée par les clients européens qui résidaient à Shanghai, Hangzhou et Nankin et qui cherchaient un endroit pour échapper à la ville et se délasser de façon européenne en week-end. Le gîte proposait de diverses activités de loisirs telles que la randonnée, la promenade, le vélo, et la pêche, par ailleurs, la cuisine occidentale authentique était aussi un atout important. La réputation s'est diffusée rapidement dans les communautés des étrangers, bien que l'accessibilité du gîte reste à s'améliorer, que les chambres ne dispose pas de télévision ni climatiseur, que le prix soit 1500 yuans par nuit, 5 fois plus élevé que les *Nongjiale*, en weekend il fallait faire la réservation une semaine par avance pour assurer la disponibilité de la chambre (Fan J., 2012).

Illustration 9. Le lavabo transformé de la crèche



Le salon de séjour



La façade et la cour du gîte



Photo par l'auteur

La première phase du développement du *Yangjiale* s'est caractérisée par la création initiale du gîte *Naked home village* par l'africain du sud Grant Horsfield et une croissance rapide de la clientèle dans la communauté étrangère de la Chine. Jusqu'à maintenant, la clientèle de ce premier *Yangjiale* s'est répartie en plus de 300 villes de 50 pays (Fan J., 2012). La clé du succès a résidé dans la mise en désir de la région rurale par l'accès paysager et notamment aux espaces naturels. Les pratiques proposées et l'ambiance créée par l'hébergeur ont répondu au besoin récréatif d'une petite fraction de touristes qui cherchaient un mode touristique peut-être ancien et ubiquiste dans la campagne des pays occidentaux, mais rarement trouvé en Chine. Le Moganshan, profitant de son espace naturel parfaitement conservé et de sa proximité des villes (Shanghai, Hangzhou, Nankin, et Yiwu) où résidaient de nombreuses communautés étrangères, est devenu le berceau de cette nouvelle forme touristique dans le processus du tourisme chinois. Vu qu'à cette époque-là, la clientèle ne représentait qu'une certaine fraction de monde, l'influence sur l'évolution du tourisme au Moganshan était relativement limitée.

4-2. Le *Yangjiale*, berceau des formes du tourisme post-fordiste ?

Si la première phase de l'évolution du *Yangjiale* est marquée par l'initiative du Grant Horsfield, au fur et à mesure de la diffusion de la réputation, la deuxième phase, débutant 2009, se caractérise par l'installation successive des *Yangjiale* dont les patrons viennent respectivement de plusieurs pays différents et résidaient ou au moins ont une expérience de séjours en Chine. Ils ont suivi le mode d'investissement du Sud-africain : louer des maisons ou bâtiments des paysans locaux, puis les restaurer et transformer en gîtes en intégrant leurs propres idées et conceptions. Chaque gîte représentait donc de différentes caractéristiques qui correspondaient quelquefois à l'habitude ou au mode d'occupation du temps de loisirs de leurs responsables. Nous sommes donc intéressés de les connaître parce que ces nouvelles idées de pratiques touristiques représenteraient peut-être la tendance de l'évolution du tourisme au Moganshan. Ici nous allons étudier trois cas de *Yangjiale*: Le passage Mohkan shan, Lodge No.73, ainsi que Naked stables.

Tableau 20. Liste des premières *Yangjiale* au Moganshan

Nom du gîte	Nationalité du responsable	L'année d'ouverture
Naked home village	Sud-africaine	2007
Mark coffee & lodge	Britannique	2009
Belgian club	Belge	2010
Shambhla	Sud-coréenne	2010
Yuanshe	Taiwanaise	2010
Le passage mokhan shan	Française	2011
Naked stables	Sud-africaine	2011
No.73 lodge	Sud-coréenne	2011
Jim Studio	Américaine	2011

Source : Qujian, *recherche sur la conception des gîtes ruraux du Zhejiang*, (2016, p.67)

4-2-1. Une villa de vacances idyllique de style de campagne française

Christophe Peres, responsable et initiateur de *Le passage Mokhan Shan*, est un businessman normand résidant à Shanghai pendant une dizaine d'année. Maîtrisant la langue chinoise, il se passionne pour la culture orientale. Fan du cyclisme, pendant sa jeunesse, il a réussi à parcourir toute la Chine (presque 11000 kms) à vélo en 4 mois. Père de trois enfants nés dans la métropole de Shanghai, il cherchait depuis longtemps une résidence secondaire pour passer le week-end de façon de son souvenir d'enfance dans la campagne française. En 2005, pendant un voyage au Moganshan, il a trouvé par hasard un ancien atelier de thé au milieu d'un grand jardin de thé. Il l'a acheté et l'a restauré pour le transformer en résidence de vacances. Un style d'architecture et une décoration purement français, cette résidence exotique s'est combinée harmonieusement avec la campagne chinoise. En 2009, initié par l'idée de Grant Horsfield, Christophe a étendu sa propriété en achetant l'entier jardin de thé pour lancer l'investissement hôtelier. A la base de la transformation réalisée, beaucoup d'éléments français ont été ajoutés dans la conception du résort: une cave au sous-sol pour conserver sa collection de vins ; un jardin réunissant une grande variété de roses ; un restaurant français dont le chef est diplômé d'une des meilleures écoles d'art culinaire française ; une piscine chauffée en plein centre du jardin de thé. Le prix à partir de 3200 yuans par nuit n'a pas fait hésiter les familles aisées de Shanghai, contrairement, selon le réceptionniste, il faut prévoir un mois pour assurer la disponibilité des chambres pendant la haute saison. La passion des citadins a révélé que l'hébergement traditionnel caractérisé par un service standardisé et un rapport qualité-prix comme *Nongjiale* ou hôtel ordinaire ne pouvaient plus répondre à la demande sur l'habitat du séjour comprenant à la fois un environnement campagnard et idyllique, une qualité de service haut de gamme et les installations luxueuses. L'avènement du Passage Mokhan Shan était résulté de cette demande des pratiques résidentielles plus spécialisées et plus individualisées initiée premièrement chez les

étrangers, puis diffusée parmi les Chinois aisés. De ce fait, nous avons constaté l'émergence du post-fordisme dans l'industrie d'hôtelier du Moganshan.

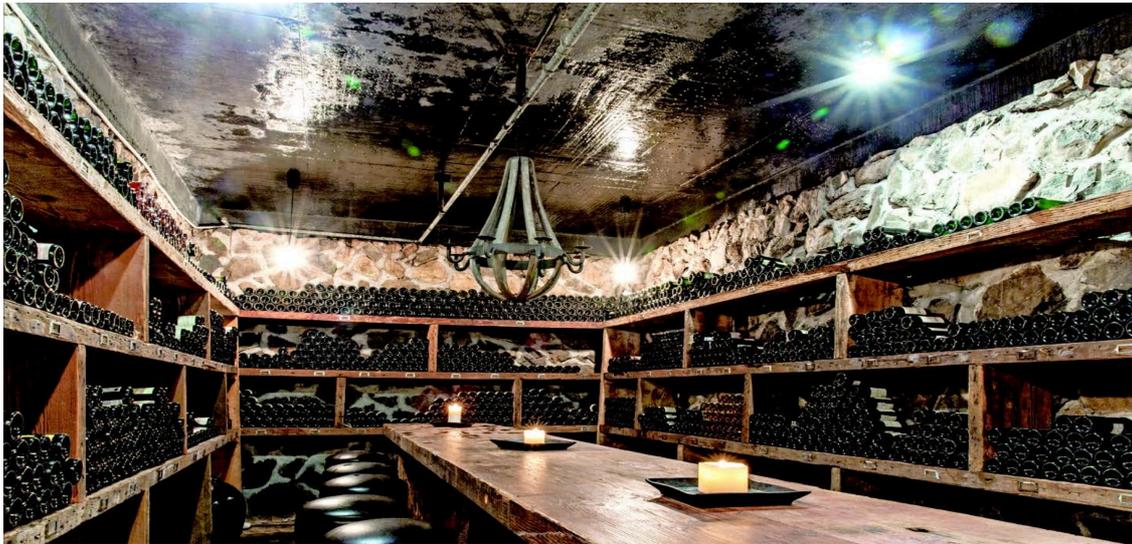
Illustration 10. Panorama



Piscine



Cave à vins du gîte



Salle de bain d'une chambre standard



Chambre avec la vue du jardin de th



Photo par l'auteur

4-2-2. Un gîte spécialisé pour les cyclistes

Comparé avec Le passage Mokhan shan, projet de l'investissement au budget de 60 millions de yuans⁴⁴ dont le tarif oriente une clientèle aisée de grandes villes environnantes, un autre cas que nous allons étudier concerne une mise en hôtelier dans le but d'accueillir une certaine type de touristes ayant le même intérêt sportif. Sim Suwon, responsable du Lodge No.73, était un étudiant coréen de l'Université d'économie de Shanghai en 2008. C'était pendant le voyage au Moganshan qu'il a trouvé que le Moganshan était un lieu idéal pour pratiquer du vélo : une route de bonne état entourant la montagne du pied au sommet en traversant la forêt de bambou. De plus, il a croisé de nombreux cyclistes (surtout étrangers) sur la route. Sim Suwon a pensé à louer une ancienne maison d'une part pour pratiquer du vélo pendant les vacances d'été en évitant deux heures et demie de trajet entre Shanghai et le Moganshan, d'autre part pour créer un espace de repos et communication pour ceux qui faisaient du cyclotourisme au Moganshan. A cette époque-là, c'était facile de trouver un local avec un prix modique en raison de l'exode rural, beaucoup de paysans ont abandonné les activités agricoles et sont partis travailler en ville. Avec l'aide d'un ami chinois, Sim a rapidement trouvé une maison de deux étages et l'a rénoverée en gîte de sept chambres. A part le service de repas et hébergement, comme le gîte était construit principalement pour accueillir les cyclotouristes, un garage équipé de tous les outils de maintenance et pièces du vélo a été installé, les maillots, casques et lunettes, tous ceux qui concernaient le cyclisme étaient en vente à la réception. Malgré une capacité d'accueil limitée, le Lodge No.73 a rapidement rassemblé les cyclotouristes. Travaillant avec un club de cyclisme de Shanghai (*Mountainbike Club*), Sim a rédigé un guide d'itinéraires de vélo du Moganshan dans le but de la diffusion de cette pratique touristique encore nouvelle en Chine. Pour les autres clients, le gîte proposait aussi les services variés tels que la balade en vélo dans la forêt de bambou et la location du vélo. Selon l'entretien effectué en 2016 avec le

⁴⁴ Chiffre obtenu de l'entretien avec le réceptionniste du gîte.

réceptionniste, la capacité d'accueil du gîte a été multipliée à travers l'obtention du bail de la maison voisine. La clientèle, constituée principalement de cyclotouristes, provenait principalement de Shanghai et de Hangzhou. La saisonnalité était relativement faible par rapport à d'autres types d'hébergement touristique souvent mieux occupés pendant les jours fériés, car les cyclistes voulaient éviter le grand flux touristique.

La conception et la mise en place de ce gîte étaient en lien étroit avec le développement du cyclotourisme au Moganshan. Ce dernier, pratiqué principalement par les amateurs pour la récréation autre que compétition, s'est défini comme une forme du tourisme sportif de nature (Langenbach F., 2012). Le gîte, caractérisé par l'offre de la prestation spécifique à cette nouvelle activité touristique vis-à-vis de la visite de la station du flux massif, a joué un rôle important dans sa diffusion au Moganshan, bien que la prestation d'hébergement et repas qu'ils proposaient ne présentent pas une forte particularité par rapport au *Nongjiale*. D'un autre sens, son avènement a résulté de la demande de la mobilité touristique issue d'un marché de niche. Certes, dans les pays occidentaux comme la France, le cyclotourisme a constitué une part importante des activités du tourisme sportif pratiquées par les Français (Langenbach F., 2012), alors qu'en Chine, le nombre de pratiquants était faible. Etant une forme du tourisme alternatif, l'émergence du tourisme sportif de nature nous a affirmé l'apparition du tourisme post-fordiste au Moganshan. Le Lodge No.73, créé pour et par le tourisme post-fordiste, nous a exposé une autre morphologie d'hébergement du *Yangjiale*. De même que le premier cas du *Yangjiale* que nous avons étudié, le mot « *Yang* » ici n'indiquait pas simplement la nationalité du propriétaire, mais était lié aux nouveaux modes de pratique touristique.

Illustration 11.

Éléments du vélo dans la décoration



Chambre standard



Réception et salle de séjour



Terrasse et une petite pelouse



Photo par l'auteur

4-2-3. Un hôtel & resort de vacances luxueux

Le dernier cas que nous allons étudier est une autre forme d'hébergement hôtelier dont la capacité d'accueil et les services proposés sont beaucoup plus nombreux que les deux *Yangjiale* mentionnés ci-dessus. Le *Naked stables*⁴⁵, projet de l'initiateur du premier *Yangjiale*, Grant Horsfield, dont le budget s'est élevé à 150 millions de yuans, est un hôtel & resort composée de 121 chambres (40 huttes africaines et 30 tree-top villas), un centre équestre, un théâtre en plein air, un centre de SPA et gymnastique, un parc de jeux des enfants, un jardin de thé, un ferme biologique et plusieurs piscines chauffées. Suivant le même concept du *Naked home village* --- le retour à la nature avec le cœur dénudé, l'initiative de Grant Horsfield était de construire un hôtel de luxe et sauvage de style africain dans lequel, en se reposant et se détendant dans un espace naturel et exotique, les clients pouvaient profiter du service et installations hôteliers de cinq étoiles. Dans l'échelle nationale, nous pouvons trouver à Sanya⁴⁶ ou à Dali⁴⁷ le même type d'hôtel de luxe installé dans la pleine nature, mais au niveau régional, surtout à proximité de Shanghai, Hangzhou et Nankin dont le niveau de vie des citoyens se classait au premier rang national, *Naked stables* était le premier et unique. L'intégration de la notion de luxe et écologisme dans la conception de l'hôtel, l'emplacement en pleine nature, une grande diversité d'activités récréatives proposées, tous ces facteurs ont rendu la réputation de *Naked stables* rapidement diffusée non seulement dans l'échelle nationale mais aussi internationale. En 2012, le Moganshan a été placé en 18ème position d'un classement intitulé «*The 45 places to go in 2012 in the world*»⁴⁸ par le *New York Times* dans sa rubrique voyage, la raison principale : «... *The 121-room eco-resort Naked Stables features tree-top villas with Jacuzzis set on balconies overlooking the mountains, and African-inspired "earth huts" built with environmentally friendly rammed-earth walls. ...* »⁴⁹. Selon le bilan de 2012, le taux d'occupation annuel des chambres a

⁴⁵ Traduction: Le vallée de cœur dénudé

⁴⁶ une ville touristique dans la province du Hainan.

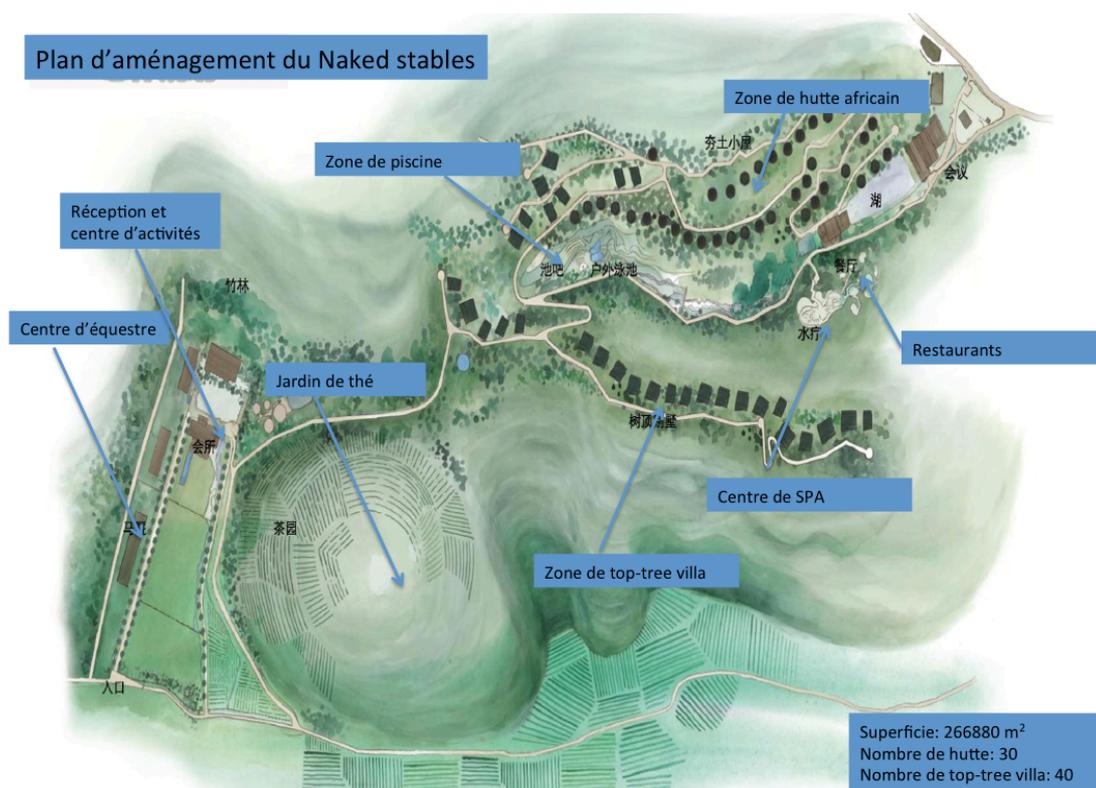
⁴⁷ une ville touristique dans la province du Yunnan.

⁴⁸ « Les 45 sites à visiter en 2012 » (traduction de l'auteur).

⁴⁹ « Le Naked Stables, un éco-resort de luxe avec 121 chambres, disposant de tree-top villas avec des jacuzzis fixés sur les balcons donnant sur les montagnes et des huttes de terre de style africain » (traduction de l'auteur)

atteint 65%, s'élevant à 95% pendant la haute saison (d'avril à octobre). En réalisant un chiffre d'affaires de 90 millions de yuans, le *Naked stables* a accueilli 50 mille clients dans l'année. Ces gros chiffres ont très loin dépassé la capacité d'accueil d'un gîte rural, de plus, vu à la fois la grande surface et une large variété d'activités proposées (équitation, SPA, cueillette de produits agricoles, gym, piscine, salle de jeux, pêche, etc.), le *Naked stables* s'est défini plutôt comme un complexe de vacances.

Figure 10. Plan d'aménagement du *Naked stables*



Réalisé par l'auteur à base du source du site officiel du *Naked stables* <https://www.nakedretreats.cn/zh-CN/>

Illustration 11. Centre d'équestre, théâtre, piscine et centre de SPA





Source : site officiel du *Naked stable*

Tableau 21. Comparaison de trois *Yangjiale* étudiés

Réalisé par l'auteur

Nom du <i>Yangjiale</i>	Nombre de chambres	Prix de chambre / nuit ⁵⁰ (yuan)	Services/activités proposés	Caractéristiques
Le passage mohkan shan	29	à partir de 3082	<ul style="list-style-type: none"> hébergement restauration piscine randonnée bibliothèque dégustation de vins cours de cuisine 	un hôtel de luxe transformé d'une villa privé de style français, placée en plein centre du jardin de thé, un mode de vie de la campagne française avec la gastronomie française authentique
Lodge No.73	8	à partir de 286	<ul style="list-style-type: none"> hébergement restauration location du vélo randonnée en vélo 	un gîte propose le service repas & hébergement aux cyclistes et conçu pour favoriser la pratique de cyclotourisme au Moganshan
Naked stables	121	à partir de 2332	<ul style="list-style-type: none"> hébergement restauration piscine SPA équitation jeux randonnée cueillette tir à l'arc pêche 	un complexe de vacances de luxe enfermé avec une grande diversité d'installations récréatives le service hébergement & repas de haut de gamme

⁵⁰ Prix obtenu du tarif de 2018 publié sur le site de Ctrip (OTA).

Malgré la même appellation, ces trois *Yangjiale* mis en service pendant la deuxième phase représentent de différentes caractéristiques et fonctions, nous ne pouvons donc pas, dans le but de différencier le *Nongjiale*, résumer *Yangjiale* en gîte rural géré par l'étranger. Le *Passage Mohkan shan* a créé pour les clients une vie idyllique de façon française, comparé avec le *Nongjiale* investi comme une activité complémentaire des paysans, la particularité a résidé dans diversification des services et installations de haut de gamme dans la campagne souvent considérée moins développée et rustique. Sa création a justement répondu au besoin de récréation d'une certaine tranche de population qui exigeait une expérience de séjours plus individualisée et spécialisée.

La naissance de *Lodge No.73* n'est pas par hasard non plus, il est le résultat de l'évolution du cyclotourisme au Moganshan. Bien que son service ne fût pas beaucoup meilleur que le *Nongjiale*, ce gîte a en effet rassemblé un type de touristes différencié de ceux de masse et a témoigné l'apparition du tourisme post-fordiste dans notre terrain d'études.

Le concept du *Naked stables* n'est pas nouveau, il est allé en effet loin de sa forme originale : le *Naked home village* qui préconisait le retour à la nature avec le cœur dénudé et la coupure avec la technologie moderne. Contrairement, le *Naked stables* semble plutôt une station de vacances qui se voit assez souvent dans la région littorale comme à Sanya en Chine, et aux villes méditerranéennes en Europe. Cette morphologie, caractérisée par une large capacité d'accueil et une grande variété d'offre de service, est le produit du tourisme de masse qui s'est diffusé pendant les années 1960. Mais le cas de *Naked stables* s'est distingué par ses services haut de gamme et luxueux au lieu de standardisés. Par ailleurs, la difficulté de la reproductibilité de ce projet d'investissement avec un budget de 150 millions de yuans a fait le *Naked stables* unique au Moganshan.

Après les études de trois cas de *Yangjiale* de la deuxième phase, nous sommes capables de répondre aux questions posées au début du chapitre : *Yangjiale*, de quoi s'agit-il ? Cette appellation issue du *Nongjiale* n'est pas simplement pour différencier la nationalité du propriétaire du gîte rural au Moganshan, le *Yangjiale* n'est pas uniforme en termes de formule d'hébergement non plus, trois cas ont représenté trois morphologies différentes. La particularité du *Yangjiale* a résidé dans le goût et la préférence différente du propriétaire sur l'habitat de séjour (le style français du *Passage Mohkan shan* et africain du *Naked stables*), ce qui a exposé également aux clients leur philosophie touristique. Le mot *yang* a signifié donc de nouvelles façons de pratiquer un lieu touristique, les façons moins concentrées et standardisées, différées de celle du tourisme de masse. Le *Yangjiale* a été bien accueilli par les résidents étrangers, mais également rapidement accepté par les citoyens chinois aisés. A cette époque, les étrangers ont constitué l'acteur principal du *Yangjiale* tant comme prestataire que touriste, malgré la participation des Chinois comme employés de tâches ménagères. En 2011, le district de Deqing a accueilli 43600 touristes étrangers, soit 2,5 fois de plus par rapport à l'an 2008 (Fan J., 2012). En même temps, le Moganshan était continuellement fréquenté par les touristes chinois organisés par les voyagistes, le nombre de *Nongjiale* n'a pas cessé d'accroître (presque 600 jusqu'à l'année 2012)⁵¹. L'influence du *Yangjiale* sur l'évolution du tourisme au Moganshan était assez limitée, ce qui nous demanderait de voir la troisième phase (de 2012 jusqu'à présent) du développement du *Yangjiale* marquée par la participation des acteurs chinois et l'intervention gouvernementale.

4-3. Une explosion, un nouveau processus touristique ?

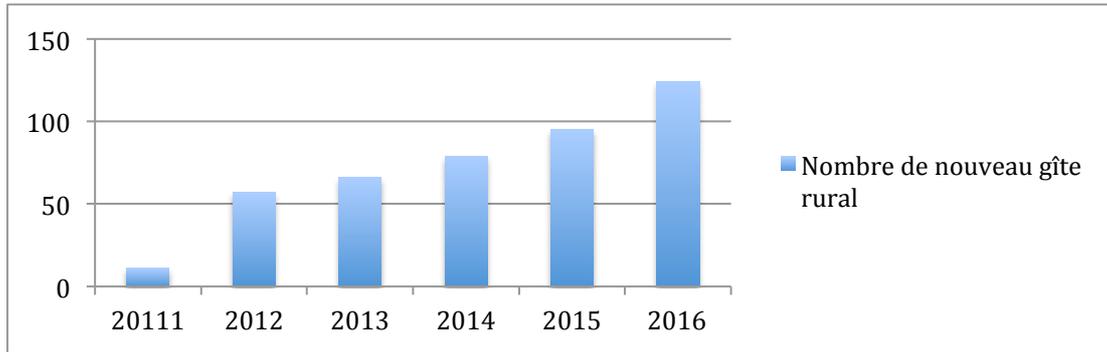
Au fur et à mesure de la diffusion de la réputation du *Yangjiale*, les investisseurs chinois ont commencé à jeter leur regard au Moganshan et ont commencé à s'installer. Le succès de *Yangjiale* leur a établi un modèle au niveau de

⁵¹ Chiffre obtenu du statistique de Bureau de tourisme de Deqing.

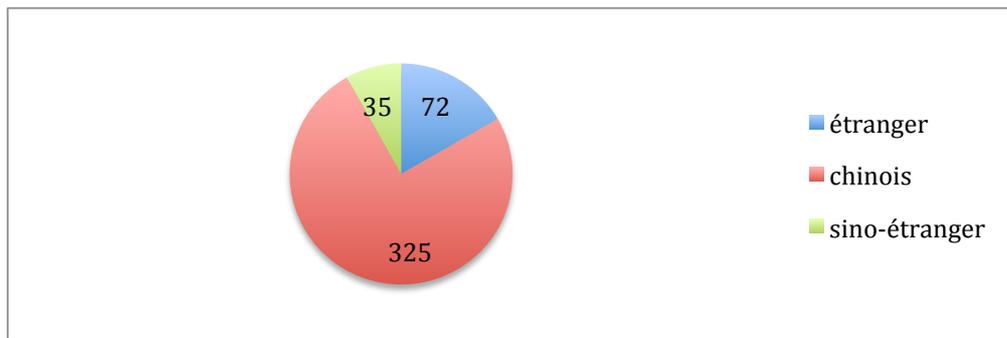
la conception architecturale et du critère de services. Le style « *Yangjiale* », interprété par l'ensemble des expériences vécues issues d'une construction écologique, une décoration personnalisée et originale, une garantie du service de qualité et de confort, s'est reproduit de façon rapide à l'entour du Moganshan. De plus, par rapport aux investisseurs étrangers, les investisseurs chinois possédaient de nombreux avantages pour réaliser leurs projets d'investissement, par exemple une meilleure connaissance sur les politiques et réglementations ; un réseau de relations plus étendu ; les moyens financiers plus variés. Voici le bilan de 2016 publié par la municipalité du district de Deqing (Tableau 24) : en 2016, il y avait 124 nouveaux gîtes ruraux mis en service, contre 95 en 2015 et 79 en 2014. Le nombre total de gîtes ruraux de style « *Yangjiale* », s'élevant à 432, contre une dizaine à la fin de 2011, a connu une croissance considérable. De plus, presque 200 nouveaux gîtes étaient en construction et ouvriront prochainement leur porte en 2017.⁵² A l'encontre du gîte rural traditionnel dite *Nongjiale*, les installations et services ont été manifestement améliorés, le tarif des chambres a aussi été largement multiplié. Parmi ces nouveaux gîtes, il y a 92 gîtes dont une nuitée pour une chambre standard était au-dessus de 1000 yuans, alors que 186 gîtes offraient un prix entre 500 et 1000 yuans. 50 gîtes étaient dotés de la piscine et 38 équipés du chauffage au sol. 61% de gîtes proposaient les voitures de navettes. En 2016, ces gîtes ruraux de style « *Yangjiale* » ont accueilli 286 mille touristes, parmi lesquels, 93 mille étrangers, en réalisant un chiffre d'affaire de 350 millions de yuans (Ji, 2016). Grâce à l'enthousiasme des touristes étrangers ainsi que la diffusion médiatique explosive, le « *Yangjiale* » s'est interprété par le synonyme des mots « écologique », « élégance », « confort ». Le « *Moganshan* » de plus en plus évoqué non comme une station touristique connue pour ses patrimoines architecturaux et paysage naturel, mais plutôt comme un lieu d'avant-garde où se réunissaient les meilleurs gîte ruraux de la Chine.

⁵² Chiffre publié sur le site officiel de la municipalité de Huzhou http://www.huzhou.gov.cn/art/2017/8/31/art_12408_678991.htm

Tableau 22. Le nombre de nouveaux gîtes ruraux



Graphique 11. Le nombre de *Yangjiale* selon la nationalité du propriétaire



Source : le site officiel de la municipalité de Huzhou <http://www.huzhou.gov.cn>

Avec la participation des propriétaires chinois, faute de l'institution officielle, le critère pour déterminer un *Yangjiale* s'est estompé. Au tout début, cette appellation était exclusivement utilisée pour décrire un établissement hôtelier dont le propriétaire était étranger. Ensuite, respectant toujours ce premier critère, le sens du *Yangjiale* s'est développé à désigner l'activité marchande touristique des investisseurs étrangers à la faveur des pratiques touristiques dites post-fordistes. Maintenant, avec l'épanouissement de nouveaux gîtes de gammes et style variés, comment le sens du mot *Yangjiale* évolue? Surtout lorsque les propriétaires chinois ont pris numériquement le dessus sur les propriétaires étrangers, quelle influence sera menée sur la typologie de touristes et leurs pratiques touristiques? Est-ce que la diffusion du *Yangjiale* a créé un nouvel imaginaire touristique pour les touristes? Dans ce chapitre, nous allons étudier les cas de *Yangjiale* gérés par les Chinois qui représentent actuellement la partie majoritaire des prestataires de ce type d'hébergement.

L'étude des cas des *Yangjiale* étrangers nous a révélé que le Moganshan a connu une mutation comme destination touristique. L'espace touristique s'est largement étendu d'une station enfermée en haut de la montagne vers la région rurale

à l'entour, dans laquelle, de nouvelles pratiques touristiques, plus individualisées et spécialisées par rapport au tour organisé de visite de la station, étaient présentes. Dans ce processus, Le *Yangjiale* a joué un rôle non seulement de berceau mais aussi de stimulateur de ces nouvelles dynamiques touristiques. Au fur de la majoritarisation des acteurs chinois dans ce secteur, nous sommes intéressés de savoir si cette nouvelle dynamique caractérisé par un tourisme plus individuel et plus responsable va retomber dans un processus de la production en grande série et de la standardisation du service et du prix, ou bien les hôteliers chinois joueront un rôle d'accélérer la différenciation et l'individualisation du tourisme au Moganshan.

Les statuts des propriétaires chinois se sont différenciés l'un de l'autre, il y avait des propriétaires du *Nongjiale* qui avaient rénové leurs gîtes en améliorant ses services et installations, il y avait des hôteliers venus de grandes villes qui cherchaient la nouvelle opportunité à la campagne ; il y avait des jeunes diplômés qui désiraient rentrer au pays natal pour commencer leur carrière. La hétérogénéité de leurs statuts et cadres de vie ont certainement produit des impacts différents sur leurs conceptions des hébergements et les modes de gestion. Après l'étude préliminaire et l'observation sur place, nous avons constaté, parmi les premiers *Yangjiale* chinois, de nouveaux signes du poste-fordisme non seulement dans la prestation touristique, mais aussi dans les pratiques touristiques des clients.

4-3-1. Le système de gestionnaire sur mesure

Le premier cas concerne une restauration de six vieux bâtiments et la mise en hôtelier par un homme d'affaires indigène, résidant à Shanghai. Bien que M. Qian se soit déplacé à Shanghai il y a une dizaine d'années, il a bien entretenu le réseau de relations locales via ses parents et des proches du village. Le succès du *Yangjiale* lui a donné l'envie de rentrer dans son village d'origine et de se lancer dans l'hôtellerie touristique. Un budget de dix millions de yuans a été investi en 2011 pour l'obtention d'un bail de dix vieux bâtiments des voisins et pour la conception et la restauration des bâtiments. Inspiré du concept architectural du premier *Yangjiale* «*Naked home village*», le gîte nommé *Hillside village* (le village au pied de la montagne) et doté d'installations de haut de gamme (la critère d'un établissement cinq étoiles), a gardé l'ancien structure des bâtiments en réutilisant les matériaux usés dans la décoration et

les meubles. Dix maisons isolées, composées respectivement de quatre à cinq chambres, une salle de séjour, une cuisine et une cour en pleine air, pouvaient se réserver partiellement ou entièrement.

Cet établissement est classé parmi les *Yangjiale* les plus réputés (note de commentaire sur le Ctrip53 : 4,7 sur 5) malgré un tarif plus élevé que le niveau moyen de ses homologues chinois. en 2016, il a réalisé un chiffre d'affaires de 15 millions de yuans avec un taux de remplissage de 87% de toute l'année. Cependant, de son concept architectural, cet hébergement n'a visiblement pas présenté de nouveauté par rapport à d'autres *Yangjiale*, la clé du succès a résidé dans sa prestation de services sur mesure réalisée par la mise en place d'un système de gestionnaire « professionnel » et « informel ».

Illustration 12. La façade, la chambre, la salle de séjour et la terrasse d'une maison du *Hillside village*



Photo par l'auteur

⁵³ Le plus grand OTA chinois.

Ces deux mots sont issus de l'entretien avec le responsable de l'équipe de gestionnaires. Cette dernière est composée d'une dizaine de jeunes entre 25 à 35 ans principalement indigènes possédant une bonne connaissance sur le costume et l'histoire de la région. D'après M. Cai, la caractéristique « professionnelle » réside dans un critère de recrutement et un système de formation sévère. « *Tous les candidats ont un niveau d'études supérieures et bilingues, nous sommes diplômés des disciplines différentes. Par exemple, moi, j'ai fait mes études en commerce international. Après les études, j'ai travaillé pendant deux ans à Shanghai une fois recrutés, nous devons passer une formation en hôtelier de 6 mois avant de s'engager au travail* »⁵⁴. Alors que la caractéristique « informelle » peut s'exprimer par une redéfinition de la relation entre les prestataires et les clients et par une prestation de services sur mesure. Chaque bâtiment est doté d'un ou deux gestionnaires en fonction du remplissage des chambres. La prestation de services du gestionnaire débute dès la validation de la réservation. « *Nous allons tout d'abord nous mettre en contact avec les clients pour connaître leurs heures d'arrivée estimée pour préparer l'accueil et s'ils ont des demandes particulières pour leurs séjours, par exemple pour la nourriture, chacun son goût, nous préparons le repas selon la demande. En même temps, nous les renseignerons sur les informations comme la météo, l'itinéraire, la planification de la visite, etc.* »⁵⁵. Depuis l'installation des clients, le service des gestionnaires couvre tous les aspects des séjours, même les demandes particulières des clients. « *Chez nous, les gestionnaires sont polyvalents, nous rendons les services selon les demandes des clients. Certains clients aiment faire de la randonnée, nous ne leur proposons pas les pistes publiques, comme nous connaissons très bien la région, nous leur organisons un itinéraire moins touristique et plus calme et pittoresque et les accompagnons pour faire de la randonnée. Si les clients veulent pêcher, nous les menons à un petit étang*

⁵⁴ L'entretien effectué en 2016 avec M.Cai, le responsable de l'équipe de gestionnaire du *Hillside village*.

⁵⁵ Idem.

caché au milieu de la montagne. Il y a aussi des clients qui vont visiter la station, dans ce cas-là, nous devenons guides. Notre service n'est pas standardisé, le seul critère est la satisfaction des clients. ». La valorisation des services ne s'inscrit seulement dans l'individualisation de la prestation en fonction de la demande, mais aussi dans la familiarisation de la relation entre les gestionnaires et les clients. «..... Nous bavardons beaucoup avec les clients en leur racontant le costume, l'histoire, même notre vie et expérience, nous espérons leur faire sentir comme à la maison. Les clients nous racontent aussi leurs vies, on devient amis et renoue souvent le contact après la fin des séjours. Par ailleurs, les gestionnaires ont chacun sa propre personnalité et spécialité. Il y a celui qui joue très bien de la guitare, il donc fait souvent le petit concert parmi les clients ; il y a aussi celui qui connaît bien les espèces botaniques et zoologiques, il mène les clients à découvrir la nature..... ».

Illustration 13. Le Hillside village



1. Le gestionnaire mène les clients à creuser des pousses de bambou. Photo par l'auteur
2. M. Chen, gestionnaire, enseigne les enfants à dessiner avec des feuilles.

A part un système de gestionnaire individualisé et spécialisé, la gastronomie est un autre atout largement réputé. L'établissement a recruté une dizaine de cuisiniers expérimentés locaux dans le but de proposer une gourmandise régionale variée et authentique. Selon M. Cai, 95% de clients ont choisi le service de repas au lieu d'aller aux restaurants extérieurs. « *Les cuisiniers que nous recrutons ne sont pas*

professionnels, elles sont toutes femmes au foyer villageois d'un âge moyen qui travaillent à temps partiel. Nous voulons proposer aux clients un réel goût local. Nous demandons aux clients la préférence alimentaire par avance. Le travail des cuisiniers commence par la préparation des matières alimentaires, elles vont souvent elles-mêmes à la montagne pour chercher des légumes sauvages. Nous avons maintenant des clients qui viennent spécialement pour la cuisine de notre gîte. »

Illustration 14. Les cuisiniers



1. Le cuisinier prépare le repas sous les yeux des clients. Photo par l'auteur
2. Le gestionnaire M. Zhang et deux cuisiniers rentrent au gîte après la cueillette du légume sauvage.

Dans le cas de *Hillside village*, la spécialisation et l'individualisation du service sont mises au cœur de l'organisation touristique ce qui, par conséquent, en étendant la gamme et améliorant la qualité des services, a transformé l'hébergement soi-même en une destination au lieu d'une installation touristique. De plus, l'initiative du *Hillside village* a modifié le rapport des touristes aux lieux par le biais de la mise en connexion des territoires. « *Ce que nous vendons, n'est pas simplement une chambre, mais aussi l'ambiance familiale, le sensation de relaxe, la touche avec la nature ainsi qu'une réelle expérience rurale.* » Nous avons regardé les commentaires des clients sur la page de réservation du *Hillside village* du site de Ctrip, parmi les 602 commentaires validés, 99% de clients ont donné un avis favorable, 244 commentaires ont souligné favorablement les services des gestionnaires. D'après notre observation, le système de gestionnaire a été progressivement adopté parmi les

Yangjiale chinois, par rapport à leurs homologues étrangers, les hôteliers chinois s'engagent davantage à la valorisation touristique de la culture rurale (les modes de vie, la cuisine et les coutumes des populations locales). Le succès du *Hillside village* nous a relevés que le motif de déplacement touristique des touristes est en cours d'évoluer, les nouvelles pratiques marquées par la quête de « service sur mesure » et « authenticité » pèse de plus en plus lourdement sur le symbole d'un voyage réussi. En même temps, le lieu touristique se transforme aussi, le tourisme principalement basé sur la découverte de la station s'est diversifié par la mise en jeu des acteurs des nouvelles formes touristiques.

4-3-2. La transformation du gîte de *Nongjiale*

Le deuxième cas que nous allons étudier est une transformation du *Nongjiale* au *Yangjiale* par le propriétaire indigène. Le gîte, nommé *Kangjiazhai (Village Kang)*, se situe dans le village de Laoling, à proximité du *Naked stables*. Les propriétaires M. Kang et sa femme sont tous nés dans le village et ont entrepris les activités agricoles avant de se lancer dans le tourisme. L'arrivée massive des touristes au début des années 2000 leur a stimulé l'idée d'investissement dans le tourisme. En 2001, ils ont restauré leur ancien bâtiment et l'ont transformé en gîte composé de 8 chambres et un restaurant. Les travaux ont été limités par un petit budget, les chambres simplement rénovées ont été dotées de meubles et matériaux nécessaires pour séjourner. Le gîte, situé à la sortie d'un tunnel connaissant un trafic important, proposait le simple formule d'hébergement et repas aux passagers majoritairement constitués du flux touristique de la station. Pendant l'ère du tourisme de masse, comme l'autre dizaine de gîtes de *Nongjiale* premièrement apparus dans le village, leur prestation touristique a été caractérisée par une homogénéité tant au niveau de l'organisation que du service proposé. De plus, le taux de remplissage du gîte était fortement lié à la saisonnalité de la station. « *A l'époque-là, il n'y avait que nous deux qui géraient le gîte, ma femme s'occupait du ménage, alors que moi de la cuisine, mon fils venait nous aider pendant les vacances scolaires. Dans la semaine, le prix de la chambre était 150 à*

200 yuans par nuit, incluant le petit-déjeuner, 100 yuans de plus dans le week-end, parce qu'il y avait beaucoup plus de touristes. L'hiver était calme, il faisait trop froid..... »⁵⁶. Vu la capacité d'accueil limitée d'un seul gîte, M. Kang a collaboré avec les gîtes voisins du village en créant une association du *Nongjiale*. Le but a consisté d'une part à standardiser les prestations de services et le prix, d'autre part à être capable d'accueillir les groupes touristiques organisés par les voyagistes en multipliant la capacité d'accueil. Etant parmi les premiers *Nongjiale* du Moganshan, l'investissement de M. Kang a été rapidement rentabilisé au bout de deux ans d'activités grâce au développement du tourisme de masse au Moganshan. « Pendant le week-end ou les fêtes, on accueillait souvent les groupes touristiques organisés par les voyagistes, majoritairement Shanghaiens. Nous proposons un forfait par personne en fonction du nombre de nuitées et de repas, normalement une nuit et maximum deux nuits. Bien sûr, le prix était beaucoup moins élevé que celui proposé à l'individu, mais la collaboration avec les voyagistes nous ont assurés un taux de remplissage plus stable et durable. » La prestation touristique du gîte de *Kangjiazhai* a été caractérisée par la quête de la standardisation des produits et par l'élargissement de l'échelle de la production. Ce mode de production fordiste a connu un succès pendant la sphère marquée par la prédominance du tourisme de masse au Moganshan.

Depuis 2005, dû à la multiplication de façon explosive des gîtes de *Nongjiale* à l'entour du Moganshan, le chiffre d'affaires du *Kangjiazhai* a connu une baisse par rapport aux années précédentes. Pourtant, grâce à son réseau de relations propices avec les voyagistes, le gîte a maintenu un taux de remplissage rentable. Pourtant, M. Kang a déjà remarqué les changements non seulement dans les prestataires touristiques, mais aussi parmi les touristes. D'après M. Kang, de plus en plus des touristes individuels étaient présents sous la forme de couple ou de famille. Ils sont venus en voiture au lieu du transport publique ou organisé. Par rapport aux touristes

⁵⁶ L'entretien effectué avec le propriétaire du gîte de *Kangjiazhai* en 2016.

de groupe, ils étaient plus exigeants sur la qualité des services et le confort moderne des chambres. «..... *Nous n'avons pas eu une bonne réputation parmi nos clients individuels qui ont eu beaucoup de plaintes sur le confort de l'hébergement et la qualité du repas. C'est pour cela nous avons rarement le retour des clients individuels. Même les voyagistes nous ont fait de plus en plus de demandes sur la qualité de la prestation. Avant, ils n'intéressaient qu'au prix que nous proposons.* » D'ailleurs, la multiplication des offres des gîtes a affaibli la mainmise d'un oligopole dans le secteur d'hébergement, ce qui a par conséquent lancé une guerre des prix parmi les prestataires du *Nongjiale*. « *Au début c'étaient les voyagistes qui venaient nous chercher pour assurer la disponibilité des chambres, puis c'était l'inverse, j'invitais des responsables des voyagistes à dîner et leur offraient les cadeaux. Nous avons dû baisser le prix pour maintenir un taux de remplissage rentable, mais le profit a beaucoup baissé.* »

A la fin des années 2000, l'avènement du *Yangjiale* et le nouveau flux touristique qu'il a amené a de nouveau bouleversé le marché d'hébergement du Moganshan. Caractérisé par les prestations de services individualisés et le confort moderne s'inscrivant dans le respect de la nature, le *Yangjiale* a été chaleureusement accueilli par les citadins aisés possédant un pouvoir d'achat élevé, alors que le *Nongjiale* s'est vu comme une morphologie d'hébergement rudimentaire avec les prestations basiques. Compte tenu d'un chiffre d'affaires baissant et d'une croissance de concurrents, M. Kang a conçu un projet de nouvel investissement sur son ancienne propriété, de transformer le gîte en style de *Yangjiale*. « *c'était difficile de décider de restaurer le gîte, parce que premièrement je devais fermer la porte pendant quelques mois, ça veut dire la perte d'argent. En plus, j'irais perdre mon ancienne clientèle si j'augmentais la gamme du gîte, parce que le prix serait aussi beaucoup élevé. Mais il fallait suivre la tendance.* » M. Kang s'est adressé à un architecte pour la disposition des pièces et la décoration, 8 anciennes chambres standard ont été transformées en 2 suites de famille avec balcon, 4 chambres doubles

dont deux avec balcon ; une salle de séjour et un bar ont été installés pour le but de créer un espace de communication. A l'extérieur, une grande terrasse avec la vue de la montagne a été construite. « *Nous avons étudié le style architectural des gîtes des étrangers et a ensuite essayé de le copier, on a utilisé beaucoup d'éléments naturels dans la décoration, par exemple, du bois brut, des produits de bambou. D'ailleurs, nous avons agrandi l'espace privé des chambres en construisant les balcons, c'est aussi pour profiter d'une belle vue de la forêt de bambou en face. »*

Au niveau du service, M. Kang a employé un cuisinier local savant bien faire les plats typiques de la région. Il a aussi employé une femme de ménage pour libérer sa femme à l'accueil et la communication avec les clients. « *Je trouve que l'accueil du hôte est important, ça donne une impression comme les clients sont rentrés chez eux. Ma femme n'est pas professionnelle, elle est soigneuse et patiente, en plus, elle est bavarde, beaucoup de clients sont devenus ses amis. Je crois l'amélioration du service est aussi importante que celle des installations. »*

Illustration 15. Le gîte transformé du *Nongjiale au Yangjiale*

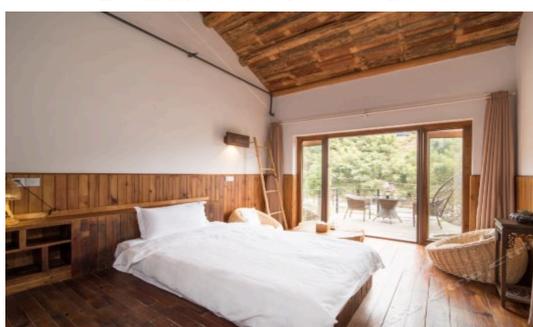
Le bâtiment avant la mise en hôtelier



Le bâtiment rénové



La chambre double avec terrasse



La suite de famille



La terrasse



La salle de séjour

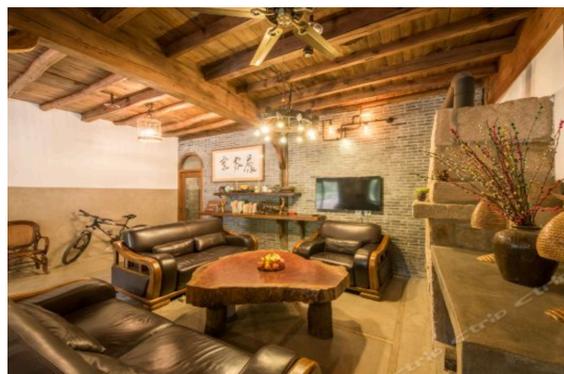


Photo sur le site Ctrip : <https://www.ctrip.com>

Après presque 6 mois de travaux, le nouveau gîte a été mis en service en 2011. Le prix d'une chambre s'est élevé à partir de 400 *yuans*, une fois plus cher qu'avant, mais aussi la moitié du prix des gîtes d'étrangers. Avec l'aide informatique de son fils, M. Kang a travaillé avec certains OTA pour promouvoir son gîte. La rentabilité a commencé à augmenter au bout de presque un an d'activité grâce à la bouche à l'oreille sur l'internet. En 2013, le gîte s'est fait enregistrer dans l'association du *Yangjiale* suite à une évaluation du service et des installations par les autorités locales. « *La plupart des clients sont venus des métropoles à proximité comme Shanghai, Hangzhou, ils ont bien aimé le style architectural de notre gîte, surtout les terrasses qui donnaient sur une belle vue de la forêt de bambou. Par rapport aux gîtes des étrangers, nous avons un bon rapport qualité-prix. Au niveau du service, nous avons encore beaucoup de choses à améliorer, mais maintenant nous manquons de personnel et d'expérience pour diversifier notre service. »*

Les changements de *Kangjiazhai* a en effet témoigné l'évolution du mode de production touristique au Moganshan. Le mode fordiste, caractérisé par la standardisation et l'inflexibilité des produits a été remise en cause lors que la mainmise d'un oligopole sur le secteur a commencé a affaiblir dû à la demande croissante de la variété et de la spécialité. Dans le but de maintenir la rentabilité dans la mutation, les prestataires ont dû passer d'une logique de standardisation à celle de différenciation et de spécialisation. Si le *Kangjiazhai* n'avait pas réagi

correctement, il aurait dû souffrir de la multiplication d'hébergements homogènes d'une part, et de la mise en jeu des nouvelles morphologies d'hébergements. L'étude du cas de *Kangjiazhai* nous a permis de connaître le processus de l'évolution du tourisme du Moganshan à partir de l'angle d'un prestataire de services fordistes. Bien sûr, tous ces derniers ne subissent pas la même transformation comme le *Kangjiazhai*, car à court terme, le Moganshan, dû à la réputation nationale de la station, continuera à être une destination fréquentée par les touristes de masse. Les gîtes traditionnels seraient donc toujours présents parallèlement vis-à-vis de nouvelles morphologies d'hébergement.

4-4. Le rôle et l'intervention des autorités locales

4-4-1. Le promoteur et aménageur de la mise en valorisation de la marque *Yangjiale*

Au début de son apparition, le *Yangjiale* était une appellation désignant les activités commerciales touristiques des étrangers, et vu son ampleur limitée, il n'a pas été institutionnalisé, les autorités l'ont considéré comme une morphologie de *Nongjiale*. Ses activités étaient connectées au processus réglementaire (tarif, hygiène, normes) du *Nongjiale*, ce qui a en effet facilité les installations des étrangers, car pour devenir un prestataire du *Nongjiale*, les conditions n'étaient pas exigeantes. Pour les investisseurs étrangers, en obtenant un bail sur les locaux des paysans et les transformant en gîtes, la dernière étape a consisté à l'obtention d'un certificat des prestations touristiques remis par les autorités locales. Chaque gîte devait être enregistré et certifié d'une autorisation d'activités. Le suivi et les normes de mise en service étaient supervisés par les autorités du district de Deqing. En conformant à une certaine de normes basiques, dans la plupart des cas, les prestataires pouvaient facilement obtenir le certificat.