

	Atelier de développement « Loi Novelli »	6 mai 2010 Espace St Laurent Wasselonne
INTERVENTION DE Valérie BONED - SNAV Séance de questions / réponses		

*** Un Office de Tourisme (OT) produit des forfaits touristiques afin de les confier à une structure tierce qui se charge de vendre le forfait.**

Dans quel cas, l'OT producteur doit-il ou non être immatriculé ?

Cas N° 1 : il ne demande aucune commission sur ventes

Cas N° 2 : il demande une commission sur ventes

L'article L-211-1 qui définit le champ d'application de la Loi indique qu'elle « *s'applique aux personnes physiques ou morales qui se livrent ou apportent leur concours, quelles que soient les modalités de leur rémunération, aux opérations consistant en l'organisation ou la vente[...]* ».

Si un OT produit un forfait en collaboration avec ses prestataires et ce en vue de le proposer à des agences ou TO afin d'améliorer le référencement de sa destination, on peut considérer qu'il apporte son concours à l'organisation de séjours. Toutefois il le fait dans l'intérêt du développement de son territoire et dans le cas où il agit sans toucher de commission sur les ventes ou toute autre forme de rémunération, on peut penser que l'immatriculation dans ce cas n'est pas nécessaire.

Par contre, à partir du moment où l'OT touche une rémunération quelle qu'elle soit de la part d'une agence ou TO, il tombe sous le champ de la Loi et doit être immatriculé.

*** *Lorsqu'un office de tourisme produit un forfait pour un coffret cadeau, doit-il avoir une immatriculation, dans la mesure où il apporte son concours à la création du coffret cadeau ?***

Idem, s'il ne touche pas de commission, il n'est vraisemblablement pas nécessaire d'être immatriculé. Par contre s'agissant des coffrets cadeau, il est à souligner que les producteurs de coffrets type Smart'Box, Week-end Desk, Dakota etc. sont à présent soumis à la même réglementation et doivent être immatriculés. S'agissant de réservation dans le cadre de coffrets cadeaux, le producteur est à présent tenu de proposer la réservation des prestations auprès d'un opérateur immatriculé. C'est pourquoi les leaders de ce marché se dotent de centrales en interne ou font appel le cas échéant à des centrales externes, voire mettent en place des partenariats avec des OLT immatriculés qui se chargent de la production de forfaits et de la réservation avec le client final.

*** *Des hôteliers se sont regroupés en association, pour mutualiser les actions de promotions. Dans ces actions, figurent également la création et la vente de chèques cadeaux incluant des prestations chez l'un ou l'autre membre de l'association. L'association doit-elle avoir une immatriculation pour vendre ces chèques-cadeaux ?***

Se reporter au champ d'application de la Loi : Article L. 211-1, chapitre V -*Le présent chapitre s'applique aux personnes physiques ou morales qui émettent des bons (11) permettant d'acquitter le prix de l'une des prestations mentionnées au présent article et à l'article L. 211-2.*

L'association émet des bons, elle doit donc être immatriculée.

*** Quel est le territoire de compétence de l'OT pour la commercialisation ? S'agit-il du territoire précisé dans les statuts ?**

*** Si un Office de Tourisme souhaite vendre un site en dehors de son territoire de compétences peut-il toujours mettre en place un conventionnement voté en conseil municipal de la localité concernée ? Le fait que la prestation représente une part majeure ou mineure dans la composition du séjour a-t-elle un lien ? (différence entre proposer une entrée de site hors territoire de compétence ou des nuitées dans un hébergement hors territoire de compétence)**

La restriction concernant la zone géographique d'intervention des OLT est maintenue. La zone de compétence = zone inscrite dans les statuts. Pas d'exception, de « oui mais » et ce que la prestation soit majeure ou annexe. Soit elle entre dans la zone de compétence et dans ce cas peut être vendue ; soit elle ne fait pas partie de la zone de compétence est dans ce cas ne peut pas être vendue.

*** Dans ce cas, l'OT peut-il demander aux communes non inscrites dans les statuts de lui déléguer la compétence ?**

Cela doit être possible mais manque sans doute de bon sens. Il semble assez inimaginable de devoir provoquer une AG extraordinaire pour modifier les statuts de l'OT afin d'y intégrer de nouvelles communes en fonction de produits commercialisés. Dans ce cas, le rôle de l'OT est peut-être de monter le produit (même en incluant des prestations en dehors de sa zone de compétence), de contacter les prestataires, de négocier de bons tarifs et commissionnement suffisamment élevé pour que le produit réponde aux exigences d'un vendeur (agence, TO...) et qu'il soit revendu par de multiples distributeurs qui eux n'ont pas de contraintes en matière de zone géographique d'intervention. En intervenant de la sorte, il permettra par exemple de générer des nuitées sur son territoire en proposant une visite d'un site phare attractif situé hors de sa zone de compétence.

*** La notion d'adhérent à un OT prévaut-elle sur la notion de compétence territoriale ? Un prestataire hors territoire de compétence peut adhérer à l'OT... mais l'OT peut-il pour autant le commercialiser ? Quid des OT n'ayant plus d'adhérents ?**

C'est le choix de l'OT d'accepter une cotisation d'un adhérent en dehors de sa zone de compétence. L'OT est souvent une association à laquelle tout à chacun peut adhérer. Si l'OT ne souhaite pas limiter ses adhérents à sa seule zone de compétence, c'est un choix qu'il fait... la question de fond est : quel intérêt ? (sinon la cotisation)

En matière de commercialisation, là encore le texte est clair : un OT est un « organisme local de tourisme » il a donc des restrictions au niveau de la zone géographique. Il doit également exercer l'activité de vente de séjours/voyages dans l'intérêt général et répondre à la carence d'initiative du privé.

La restriction concernant la notion de « membre » auxquels un organisme peut exclusivement vendre concerne « les associations et organismes à but non lucratif ».

Pour un OT c'est donc bien la notion de zone de compétence qui prévaut.

*** La nouvelle loi précise la nécessité pour le représentant légal de la structure qui vend, qu'il ait une aptitude professionnelle avérée (diplôme ou expérience professionnelle). Qu'en est-il pour les offices de tourisme ayant une autorisation de commercialiser mais dont le président n'est pas de la profession ?**

Lors du renouvellement d'Immatriculation, pour satisfaire aux exigences de l'Immatriculation, il devra justifier soit d'un un niveau de diplôme exigé soit d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans le secteur du tourisme. Le cas échéant, le Président devra effectuer un stage d'au moins 300 heures sur 4 mois, dont au mois 1 mois chez un opérateur immatriculé.

*** Lorsqu'un OT commercialise également des hébergements de type « location saisonnière», cette activité relève de la Loi Hoguet, dans quel cas doit-il avoir une carte professionnelle d'agent immobilier ? Il semble que les règles varient en fonction des territoires...**

Pour les centrales qui commercialisent les meublés, la loi précise que l'activité doit être significative. Quel est le sens donné au mot significatif ?

L'OT doit détenir une carte professionnelle d'agent immobilier (délivrée par le Préfet), si son activité de location saisonnière représente une « part significative » de son activité. A l'OT d'évaluer si cette activité est « significative »... la loi ne donne pas de précision à ce sujet.

*** L'activité de « location saisonnière » nécessite elle aussi une RC Professionnelle et une Garantie Financière. Ne serait-il pas plus simple dans le doute que l'OT ait les 2 ?**

Un seul contrat RC Pro et une seule garantie financière peuvent être souscrits lorsqu'une Centrale de Réservation exerce à la fois l'activité « vente de voyages et de séjours » et « locations saisonnières » à condition que les deux activités soient couvertes et stipulées dans les attestations. Ce serait donc effectivement envisageable, mais pas obligatoire.

*** Le contrat devra toujours être établi en double exemplaire. Par contre, quelles sont les nouvelles conditions générales de vente à indiquer ?**

L'opérateur doit porter à la connaissance du client les conditions de réservation, modalités de règlement et conditions d'annulation préalablement à la conclusion du contrat. Il peut indiquer dans les conditions générales de vente les articles R. 211-5 à R. 211-13 du Code du Tourisme. Le contrat doit être établi en double exemplaire dont l'un est remis à l'acheteur, et signé par les deux parties. Lorsque le contrat est conclu par voie électronique, il est fait application des articles [1369-1 à 1369-11](#) du code civil.

*** L'opérateur doit-il toujours indiquer son N° d'immatriculation sur les documents (courriers, contrats, vouchers, factures etc) qu'il émet et ses supports de promotion (site web, brochure, flyer, etc) ?**

Oui, se reporter à l'Article L211-5 [En savoir plus sur cet article...](#)

Modifié par [LOI n°2009-888 du 22 juillet 2009 - art. 1](#)

« Les personnes physiques ou morales immatriculées au registre mentionné au I de [l'article L. 211-18](#) doivent tenir leurs livres et documents à la disposition des agents habilités à les consulter ; elles **doivent également mentionner leur immatriculation au registre dans leur enseigne, dans les documents remis aux tiers et dans leur publicité.** »