



ORGANISATION DE SEJOURS ET DE VOYAGE

DE NOUVELLES DISPOSITIONS – UN RENFORCEMENT DE LA LOI



PRÉSENTATION CONDENSEE DES POINTS DE VIGILEANCE POUR VOS ACTIVITES

1. Rappel historique et dernière évolution

Cette réglementation (Code du Tourisme) n'est pas nouvelle et remonte aux années 50 ;

Un objectif constant depuis le début : Protéger au maximum le consommateur de potentiels abus de la part des « opérateurs ».

La dernière évolution, **applicable depuis le 1^{er} juillet 2018, vise les nouvelles méthodes de commercialisation**, notamment en ligne avec la vente « au clic » à destination de clients qui construisent un séjour parmi des choix proposés.

Par « ricochet » les professionnels du loisir sportif se voient potentiellement concernés car la proposition des prestations « autour ou en complément » de l'encadrement correspond à une réelle demande de la clientèle : La vigilance est de rigueur avec ces nouvelles dispositions, prenez le temps de faire le point sur vos activités à la lecture de ce document.

« Petits » ou « Gros » la réglementation est la même, elle est contraignante et génère des coûts financiers, telle est la loi et on ne peut pas y déroger

2. Les modes de commercialisation visés

La réglementation jusqu'à présent concernant la vente de « forfaits touristiques », donc les prestations vendues en « tout compris » ;

Désormais sont aussi concernées **toutes les ventes liées à un voyage ou un séjour de plus de 24h ou incluant une nuitée** que la vente soit réalisée :

- Sous forme d'un forfait **ou**
- en combinant des « services de voyages » (transport, hébergement, location de véhicule et autre prestations de services touristiques (dont fait partie la prestation d'encadrement),
- **Que** ces éléments soient payés en une fois ou plusieurs, avec ou sans marge ou directement auprès des prestataires

On parle alors de « prestations de voyage liées » :

Dans ce cadre **le fait d'indiquer les références d'un prestataire autre que vous, de donner son contact, de permettre d'activer un lien ou de lui transmettre les coordonnées du client entraîne automatiquement l'application de la loi Tourisme** et les obligations d'un opérateur de voyage (immatriculation, responsabilité civile spécifique et garantie financière) ...**en clair plus de « débours sur du + de 24h »** possible (sur une nuitée) en l'état actuel du texte.

Et le « séjour sur demande »

Si à la demande d'un client vous mettez en place un circuit/séjour/voyage, bien que pour beaucoup d'entre vous ça ne soit pas évident, vous relevez aussi de cette réglementation :

En effet, comme annoncé dans le Code du tourisme, vous « participez à l'organisation » : C'est vous qui connaissez les sites, les hébergeurs, les restaurateurs... et c'est vous qui les préconisez : Vous êtes incontestablement « l'organisateur ».

Ce point connaît un véritable renforcement avec la nouvelle notion de « prestations de voyage liées » exposées ci-dessus.

Sauf à laisser libre choix intégral au client de son mode d'hébergement ou de restauration en vous contentant de le renvoyer à l'Office de Tourisme local, vous ne pourrez pas vous décharger de ce rôle en cas de problème ou d'insatisfaction du client,

Il va sans dire que dès que vous vous trouvez au-delà de la France ou de ses frontières, il n'est pas envisageable de considérer que le client peut être autonome,

3. Suis-je concerné ?

Si vous organisez, ou participez à l'organisation de prestations que vous encadrez et que celles-ci durent **plus de 24H ou avec une nuitée OUI, et ce, quelle que soit votre méthode de commercialisation ;**

Les seules prestations qui restent hors champ de cette réglementation sont celles qui se déroulent sur une journée (-24h) **ET** sans nuitée.

Un point à vérifier auprès de votre assureur même à la journée : Etes-vous assuré pour « revendre » ou « proposer » des repas, pique niques, location de matériel ou forfaits de remontées mécaniques ?

4. Comment travailler en règle ?

Il est possible de faire **vos démarches d'immatriculation auprès d'Atout France** (voir point 5), si vous pensez être en mesure de respecter les obligations logistiques d'un opérateur de voyage qui sont particulièrement lourdes

Pour en savoir plus <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23189> ; <https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/Voyages-et-sejours-forfait> + la lecture attentive des textes de références cités sur ces pages.

Vous pouvez aussi, selon ce que vous souhaitez mettre en place :

Travailler avec votre Office du Tourisme s'il est lui-même immatriculé,
Travailler avec le « Bureaux/Ecole/Compagnie » de votre secteur d'activité s'il est lui-même immatriculé (structure juridique distincte des Bureaux/Ecoles proposant des prestations à la journée) ;
Collaborer avec un opérateur de voyage, une agence locale ou un service dédié aux professionnels (Apriam, Aem Voyages...)

Ces diverses possibilités dépendront de :

- **Votre volume d'activité :**

Est-il nécessaire de se lancer dans des démarches pour organiser un voyage par an ?

- **Vos destinations :**

La gestion de l'aérien est bien plus complexe qu'il n'y paraît et laisser vos clients gérer en direct peut s'avérer catastrophique dans la mesure où, vous avez un devoir d'information de conseil sur les conséquences de l'utilisation de vols low-cost, les compagnies aériennes « black listées », les conséquences des annulations et report de vols ... bref toutes les contraintes sans avoir pris en charge les réservations de billets.

Autre point complexe, la gestion de l'assistance/rapatriement : Vous devez vous assurer avant le départ, des conditions d'assurance de votre client mais connaissez-vous les couvertures et surtout les exclusions liées à vos activités et à leur lieu d'exercice de chaque contrat existant ? Etes-vous en capacité d'être joignable ou de disposer d'une personne joignable en permanence en cas de besoin de contacter un client (pour l'avertir d'un décès dans sa famille par exemple) ? Savez-vous gérer un rapatriement sur une destination lointaine ?

SI la réponse à ces questions est favorable lancez-vous, sinon gardez votre cœur de métier (concevoir et encadrer) et travaillez avec des partenaires en capacité de gérer la logistique particulièrement lourde de l'opérateur de voyage.

MEMBRES DE MAIDAI ET/OU D'ALEDES / N'hésitez pas à demander à Anne un RDV téléphonique pour affiner les réponses et solutions selon votre diplôme et appartenance syndicale et bien sûr, selon aussi la nature du ou des projets.

5. Démarches pour une immatriculation

Les démarches se font en ligne sur le site <http://www.atout-france.fr/services/immatriculations-des-operateurs-de-voyages>; l'inscription coûte 100€ mais il vous faudra une responsabilité civile spécifique et une garantie financière, **coût minimum** sur l'autorisation la plus simple de l'ordre de **700/800€**, pouvant monter bien plus selon les activités envisagées.

6. Si je ne propose que des prestations journées : Quelle réglementation ?

Concernant la « loi Tourisme » et bien... aucune **MAIS** comme évoqué au point 3 vous devez « mettre à plat » ce que vous proposez afin de déterminer si

1/ vous avez le droit de le faire (le transport payant de client est par exemple interdit car vous n'êtes pas taxis)

2/ si vous êtes assuré en responsabilité civile professionnelle pour ces prestations « annexes » : La location n'est pas un acte d'enseignement, si vous en faites vérifiez votre situation ; la gestion de repas et notamment de piques niques n'est pas non plus comprise dans votre couverture en tant qu'enseignant sportif... donc prenez le temps de valider votre couverture avec votre syndicat professionnel et/ou votre assureur.

7. Si je ne propose que des prestations journées : Quelle organisation dans ma comptabilité ?

2 méthodes de facturation qui ne vont pas être traitées de la même manière :

1/ Si vous facturez une prestation globale (journée avec location ou avec repas), l'enregistrement en comptabilité se fera pour la totalité en catégorie « recettes assujetties à TVA ».

Rappel : Ce n'est pas pour autant que vous allez facturer et payer de la TVA, les recettes « assujetties » tant qu'elles représentent moins de 33 200€ d'encaissement vous laissent en « franchise », sans facturation de la TVA aux clients.

2/Si vous facturez d'une part la prestation d'enseignement et d'autre part, sur une ligne distincte la ou les autres prestations on va « éclater » la recette en enseignement exonéré si le client est une personne physique et en recette assujettie l'autre partie de la facture ; Si cette autre partie est un « débours sur la journée » c'est-à-dire la refacturation au prix exact de celui qui sera facturé par le prestataire extérieur pensez bien à enregistrer le montant en recette et en dépense dans le même compte, c'est une opération qui s'annule.

8. Ce que je risque si je ne suis pas « dans les clouds » ?

Organiser des activités à caractère touristique sans justifier de l'immatriculation tourisme est puni par (Code du tourisme (art. L.211-23) : Six mois d'emprisonnement et une amende de 7 500 €

... **Mais ce risque n'est rien à côté de celui qui est pris** par celui qui pourrait être considéré comme organisateur alors qu'il n'est pas immatriculé et donc qu'il n'est pas assuré :

La responsabilité de plein droit s'applique à « l'opérateur » immatriculé ou pas, n'oublions pas que l'objectif est la protection du consommateur,

Cette responsabilité s'étend bien au-delà de ce que les professionnels de l'enseignement sportif connaissent habituellement et L'ASSUREUR DU PRO NE COUVRIRA PAS LE PRO DEvenu OPERATEUR,

Il pourra être responsable alors même qu'il n'a commis aucune faute. La responsabilité existe aussi si l'une des prestations vendues ne peut pas être exécutée. Et ce, même s'il y a eu recours à un prestataire et qu'il est en cause :

- **L'opérateur est responsable de la sécurité de ses clients :**
- Une agence de voyage, été déclarée responsable à la suite d'un accident ayant entraîné la mort d'un homme, lors d'un stage de ski de randonnée, alors même que le guide auquel elle avait fait appel n'avait commis aucune faute (cass. civ. 1re du 13.12.05.). La responsabilité d'un voyageur a également été retenue dans le cas d'une touriste qui avait fait une chute dans l'escalier de son hôtel lors de son séjour, bien qu'elle n'ait pas pu apporter la preuve d'un défaut de cet escalier (cass. civ. 1re du 2.11.05). .../...
- **Un cas de force majeure peut exonérer l'agence ...mais ...**
- Les juges considèrent qu'un accident provoqué par un tiers ne constitue **pas** un événement imprévisible et insurmontable, il s'agissait d'un accident de VTT dû à la manœuvre soudaine d'un bus (CA de Paris du 6.9.10,)). Les tribunaux ont aussi conclu qu'une grève déclenchée dans un hôtel 4 jours avant le début du séjour n'était **pas** un cas de force majeure. Elle était imprévisible, mais pas insurmontable. (CA de Paris du 10.5.12, n° 09/14670). Une éruption volcanique est aussi un cas de force majeure, **mais** elle ne dispense pas l'agence de rembourser les frais d'hébergement supplémentaires engagés par des touristes bloqués par la fermeture de l'espace aérien (cass. civ. 1re du 8.3.12, n° 10-25913).
- **La faute du client peut aussi être invoquée...mais ...**
- Les juges ont **refusé** de retenir la responsabilité d'une touriste qui avait fait une chute lors d'une randonnée adaptée à son niveau et à propos de laquelle la plaquette de l'agence ne faisait mention d'aucune difficulté, dès lors que la cliente n'avait commis aucune faute (CA de Paris du 16.6.09, n° 08/24149).

CONCLUSION

OUI vous savez concevoir des stages ou séjours très sympas, **OUI** ces pratiques sont largement répandues, **NON** vous ne pouvez pas vous dispenser de respecter une loi dont le but est de protéger le consommateur et qui vous impose une obligation de résultat dans toutes les parties du séjour et y compris dans l'intégrité physique du client **OUI** vous risquez de tout perdre à travailler sans assurance donc **OUI** travaillez dans les règles...

Si votre syndicat est membre de Maidais (SNAM/SIMS (ESI)/SNGM/SNMCF/SNAPEC/SNMVL) Des fiches plus compétentes sont à votre disposition dans votre espace adhérent ainsi qu'une permanence tel/mail pour discuter de votre situation

Si vous adhérez à Aledes (aledes.fr) pour le suivi de votre déclaration fiscale et votre comptabilité, des fiches infos sont aussi à votre disposition de même qu'une permanence téléphone ou mail