

Organisation et vente de séjours touristiques

DÈS LORS QU'UN ÉTABLISSEMENT VEND UN SÉJOUR COMPRENANT PLUSIEURS COMPOSANTES DONT CERTAINES SONT RÉALISÉES PAR DES PRESTATAIRES EXTÉRIEURS, CETTE ACTIVITÉ EST RÉGLEMENTÉE AU MÊME TITRE QUE LES AGENCES DE VOYAGES QUI VENDENT DES SÉJOURS DONT ELLES NE SONT PAS DIRECTEMENT PRODUCTRICES.

NOUVEAU RÉGIME

Depuis la loi de développement et de modernisation des produits touristiques du 22 juillet 2009, les organisateurs et vendeurs de tels séjours sont soumis à un nouveau régime d'immatriculation auprès d'un établissement nommé Atout France. Cette réglementation s'applique notamment aux établissements proposant un séjour comprenant une randonnée équestre, un hébergement en gîtes et des repas au restaurant. En revanche, si l'établissement est directement producteur de tous les éléments du séjour, de la prestation équestre à l'hébergement, ce régime ne lui est pas applicable.



Si votre séjour comprend des prestations effectuées par des prestataires extérieurs, immatriculez-vous auprès d'Atout France

© N. Gallaire-M. Chapelain

IMMATRICULATION OBLIGATOIRE

L'article L.211-18 du Code du tourisme fixe une série de conditions pour obtenir l'immatriculation Atout France :

- une garantie financière spécialement affectée au remboursement des fonds reçus au titre des forfaits touristiques et des services réalisés dans le cadre du séjour. Le montant de la garantie est fixé en fonction du chiffre d'affaires de l'activité touristique avec un minimum de 10 000€ lorsque l'activité de vente de séjours est accessoire et un maximum de 100 000€.

- une assurance responsabilité civile spécifique couvrant les risques pécuniaires de la responsabilité civile de l'organisateur ou vendeur de produits touristiques.
- une aptitude professionnelle qui peut être justifiée par un diplôme de tourisme de niveau III tel qu'un BTS tourisme, par une expérience d'un an en tant que vendeur ou organisateur de séjours touristiques, ou par une formation de 300 h.

EN PRATIQUE

La procédure d'immatriculation est à effectuer auprès

d'Atout France, soit directement, soit via la Chambre d'Agriculture. Voici les interlocuteurs possibles:

- Atout France sur le site Internet www.atout-france.fr
- Guichet unique sur le site www.guichet-entreprises.fr
- CFE de la Chambre d'Agriculture

Les frais d'immatriculation sont de 100 euros. L'immatriculation doit être renouvelée tous les 3 ans

RÉGIME TRANSITOIRE

Les titulaires des licences, agréments, autorisations et habilitations accordées avant l'entrée en vigueur de la loi du 22 juillet 2009 conservent leurs droits jusqu'au 22 juillet 2012, dès lors qu'ils respectent l'obligation de production d'une attestation annuelle de responsabilité professionnelle et de la garantie financière. Une immatriculation auprès d'Atout France est nécessaire en cas de modification de leur situation, telle qu'un changement de garant ou d'assureur, un changement de représentant légal ou d'adresse. ■

EN SAVOIR PLUS

Consulter la fiche « séjours touristiques » dans la rubrique Activités sur le site www.ffe.com/ressources

RÉFÉRENCES

Articles L.211-1s et R.211-1s du Code du tourisme

Sponsoring et mécénat sportif

QUE VOUS SOYEZ ORGANISATEUR OU CAVALIER DE COMPÉTITION, LE SPONSORING ET LE MÉCÉNAT SPORTIF SONT 2 MOYENS POUR TROUVER DES PARTENAIRES. LE CADRE JURIDIQUE.

SPONSORING : DONNANT-DONNANT

Que vous soyez cavalier, organisateur de concours, établissement équestre, le sponsoring ou parrainage, est un moyen de communication pour vos partenaires et un moyen de récupérer des fonds ou du matériel pour vous. Cette relation est à développer car elle peut être avantageuse, mais il faut l'encadrer par le biais d'un contrat pour éviter toute mésentente. L'établissement équestre, le cavalier ou l'organisateur de concours qui bénéficie du sponsoring doit fournir une contrepartie. Cette contrepartie se traduit par une visibilité du sponsor, qui lui permet d'améliorer ses valeurs, d'augmenter sa notoriété et son image. Il existe différentes formes de sponsoring. Sponsoring financier : le sponsor paie une somme d'argent



en contre partie d'une communication sur lui lors d'une manifestation par exemple.

Sponsoring matériel : le sponsor apporte à l'établissement du matériel (exemple : tapis de selle brodé, obstacles, etc...) et, en échange, l'établissement devra communiquer sur lui.

Sponsoring technique : le sponsor apporte un support technique lors d'une manifestation par exemple.

	MÉCÉNAT		SPONSORING
	Effectué par un particulier	Effectué par une entreprise	
AVANTAGES FISCAUX	Réduction d'impôt de 66% des sommes versées dans la limite de 20% du revenu imposable	Réduction d'impôt de 60% du montant des dons, dans la limite de 5 pour mille du chiffre d'affaires	Pour le sponsor les dépenses effectuées dans le cadre d'opérations de sponsoring sont déductibles des résultats imposables de l'entreprise.

MÉCÉNAT SPORTIF : DONNER ET DÉDUIRE

Le mécénat est une action de soutien qui ne nécessite aucune contrepartie de la part de la personne qui reçoit le don. Pour que le mécène puisse bénéficier des avantages fiscaux que produit le mécénat, les dons doivent être faits à des associations qui revêtent ou organisent des manifestations présentant un intérêt général. Toutefois toute association peut recevoir des dons manuels du moment qu'elle est déclarée.

Le mécénat peut également être financier, matériel ou technique.

LES AVANTAGES

A mettre en avant pour trouver un partenaire. Pour le mécénat, ces avantages sont d'ordre fiscal, que le mécène soit un particulier ou une entreprise. Pour le sponsor, ces avantages sont également d'ordre fiscal mais aussi d'ordre publicitaire, cela permet au sponsor d'être associé à l'image que développe l'établissement support du parrainage et d'augmenter sa visibilité. ■

Avantages Société Générale

Partenaire de la FFE, la Société Générale offre des avantages aux licenciés et aux clubs. Présentation.

Pour les licenciés

Depuis 2008, la Société Générale accompagne tous les licenciés en leur remboursant à l'ouverture d'un compte le montant de leur licence pour l'année en cours. Il s'agit pour les mineurs d'un montant de 25 € qui sera versé sur un livret A ou un Livret Jeunes.

Pour les adultes, le montant de 36 € sera versé directement sur un compte à vue. Cette offre est valable jusqu'au 31 décembre 2011 pour les licences 2011.

Pour connaître les agences Société Générale proches de chez vous, il suffit de vous connecter sur le site societegenerale.fr, rubrique Trouvez une agence.

Pour les clubs

Il est aussi possible, au-delà de

l'accord national, de mettre en place un accord local avec une agence Société Générale de proximité. L'objectif est d'offrir des avantages spécifiques aux membres du club et de supporter le club sous la forme d'une aide financière ou matérielle. Cette offre est à définir localement et doit être dans un rapport gagnant entre le club et l'agence. Contrat type disponible auprès du service Ressources de la FFE.

EN PRATIQUE

Un modèle de contrat de parrainage est disponible sur l'espace ressources et qualité de la FFE - www.ffe.com/ressources - rubrique Activités.

RÉFÉRENCES

Loi du 1er août 2003. Art 200 du CGI