



DOSSIER D'ADHÉSION

ORGANISMES LOCAUX DE TOURISME

1 - COMMENT ADHÉRER À L'APST

1 - Vous constituez votre dossier. Besoin d'aide ?

nouvelleadhesion@apst.travel

01 75 64 13 41

Dès que votre dossier est constitué envoyez-le par mail ou par courrier, ou déposez-le au siège de l'APST. Il sera examiné puis présenté aux instances de l'APST dans les meilleurs délais.



Adresse : APST, 15, avenue Carnot 75017 Paris
Horaires : du lundi au jeudi 9h-13h / 14h-17h45 – vendredi 9h-13h / 14h-16h

2 – Votre dossier est examiné par les instances

En cas de besoin, vous pouvez contacter le délégué APST de votre région.

[Liste et coordonnées des Délégués régionaux ici.](#)

Retrouvez le calendrier prévisionnel sur le site à la rubrique « télécharger un dossier d'adhésion »

3 – Acceptation du dossier

- **Votre adhésion est acceptée**

Nous vous adressons un appel de cotisations. Dès réception du règlement, nous vous adressons une attestation d'adhésion à remettre à ATOUT FRANCE.

S'il s'agit de votre première immatriculation, l'engagement de l'Association ne sera effectif qu'au jour de la délivrance par ATOUT FRANCE de votre certificat d'immatriculation que vous devrez nous communiquer dès réception.

- **Votre adhésion est refusée**

Nous vous en informons par courrier et par mail.



2 - DOCUMENTS À PRODUIRE

PIECES CONSTITUTIVES DU DOSSIER

- une demande d'adhésion, ci-jointe, à compléter ;
- une attestation d'assurance de responsabilité civile professionnelle (ou proposition de RCP) ;
- une copie des statuts ;
- La composition du Bureau ou du Conseil d'Administration ;
- un curriculum vitæ exhaustif et détaillé de la personne en charge de diriger l'organisme ;
- un compte de résultat prévisionnel établi sur 3 ans ;
- un tableau de volume d'affaires prévisionnel de l'exercice en cours (déclaration ci-jointe) ;
- un descriptif précis et détaillé de votre activité (avec brochure(s) et/ou plaquette(s) si vous en disposez) ;
- des pièces complémentaires pourront être demandées à l'étude du dossier.

a) Si la structure pour laquelle vous demandez la garantie existe déjà :

- Une copie, certifiée conforme, des comptes fiscaux des deux derniers exercices ;
- Si vous disposez d'un Commissaire aux Comptes, une copie de ses derniers rapports, général et spécial ;
- Si les comptes annuels du dernier exercice clos ne sont pas encore disponibles, un estimé du résultat concernant cet exercice.

b) Si vous êtes déjà titulaire d'un certificat d'immatriculation délivré par ATOUT FRANCE :

- une copie de votre certificat d'immatriculation ;
- les projets de développement ou de modification de l'activité pour l'avenir ;



3 - FORMULAIRE DE DEMANDE D'ADHÉSION

Organismes locaux de tourisme

Nom et Prénom du représentant légal en exercice :

.....

Nom et Prénom de la personne en charge de diriger l'organisme :

Mobile personnel :

Mail personnel :

Raison sociale de l'organisme :

Type de structure :

Adresse postale du siège de l'organisme :

.....

Téléphone :

Mail public :

Date de clôture du 1^{er} exercice social de l'organisme :

Première demande d'Immatriculation ATOUT FRANCE en cours

Titulaire de l'immatriculation ATOUT FRANCE n°

Cocher la mention utile

Cotisations

(un appel de cotisation vous sera adressé si votre dossier est accepté)

Le montant de la cotisation est composé des éléments suivants :

1 - Un droit d'entrée unique de :	300 €
2 - La part fixe de la cotisation annuelle 2022 :	350 €
3 - La part variable dont le minimum 2022 est fixé à :	200 €

La part variable est due au prorata du nombre de mois d'adhésion de l'année civile (la date de prise en compte est celle du mois de l'appel de cotisation).

Exemple : vous recevez un appel de cotisation au mois de novembre, la part variable sera calculée sur 2 mois.

La part variable est calculée en fonction de votre déclaration de volume d'affaires (prévisionnelle ou concernant l'exercice écoulé)

Fait à Le

Signature(s) :



5 - ETAT DECLARATIF DE VOLUME D'AFFAIRES TTC (en €) REEL OU PREVISIONNEL (rayer la mention inutile) SUR 12 MOIS

Immatriculation N°:

Exercice clos le:

1 – VENTES DE FORFAITS AU PUBLIC

- (a) DISTRIBUTION

- (b) PRODUCTION

SOIT UN TOTAL DE (a) + (b)

- Dont destination France

- Dont à l'intention de groupes
(Minimum 15 clients)

2 – PRESTATION DE VOYAGE LIEE

3 – PRESTATIONS TOURISTIQUES SECHES « DIVERS » vendues au public

4 – TRANSPORTS « SECS »

5 – VOYAGE D'AFFAIRES vendus dans le cadre d'une convention générale

6 – VENTES AUX PROFESSIONNELS DU TOURISME

7 – Autres facturations TTC de l'entreprise

CERTIFIE PAR (obligatoire):

Le représentant légal de l'entreprise :

Date :

Signature :

**ATTENTION CETTE DECLARATION ENTRAINE VOTRE RESPONSABILITE PENALE
EN CAS DE DECLARATION INEXACTE.**



NOTICE EXPLICATIVE POUR COMPLÉTER LA DÉCLARATION DE VOLUME D'AFFAIRES (DVA)

C'est un document financier qui récapitule le total annuel de vos encaissements facturés aux clients en TTC.

En tant qu'organisme local de tourisme vos encaissements concernent principalement les rubriques 1-b, 3 et 7 (rubriques encadrées ci-dessous)

- Si vous êtes en création d'entreprise, vous fournirez une déclaration de volume d'affaires prévisionnelle ;
- Si vous êtes déjà en activité, vous fournirez en plus de la déclaration de volume d'affaires prévisionnelle, vos déclarations de volume d'affaires réelles des 2 années antérieures à la demande d'adhésion.

Pour les déclarations prévisionnelles, Il faut donc y indiquer :

- La prévision des encaissements escomptés sur une période de 12 mois coïncidant avec l'exercice comptable de votre bilan annuel ;

Le formulaire regroupe différentes rubriques en fonction du type de vente

1) Vente de Forfait au Public (comprend au moins 2 prestations de tourisme à destination de particuliers, groupes ou entreprises non professionnelles du tourisme)

a. **Distribution = Revente de forfaits** (au moins 2 prestations différentes) *Exemple : vous avez acheté à un confrère TO, un package vol + hôtel ou une croisière 1000€, vous le revendez 1200€ TTC à votre client, vous déclarez 1200€ dans la rubrique « Distribution »*

b. **Production = fabrication et vente de forfaits** (vous vendez au moins 2 prestations différentes de + de 24h ou incluant 1 nuitée à un même client : Exemple : 1 nuit + 1 journée de guidage pour un total de 350€TTC, vous déclarez 350€ dans la rubrique « Production »

dont destination France : reporter dans cette rubrique, uniquement la partie du montant TTC des ventes de forfaits se déroulant sur la territoire français (métropole et DROM) qu'elle soit comprise indifféremment dans la rubrique Distribution ou Production.

dont Groupes : reporter dans cette rubrique, uniquement la partie du montant TTC des ventes de forfaits à des groupes (à partir de 15 personnes) qu'elle soit comprise indifféremment dans la rubrique Distribution ou Production. *Le Groupe individuel reconstitué (GIR) n'est pas concerné.*

2) Prestations de voyage liées

Article L211-2-III du code du tourisme : Constitue une prestation de voyage liée la combinaison d'au moins deux types différents de services de voyage achetés aux fins du même voyage ou séjour de vacances, couvrant au moins vingt-quatre heures ou une nuitée, ne constituant pas un forfait et entraînant la conclusion de contrats séparés avec des prestataires de services de voyage individuels, si un professionnel facilite :

1° A l'occasion d'une seule visite à son point de vente ou d'une seule prise de contact avec celui-ci, le choix séparé et le paiement séparé de chaque service de voyage par les voyageurs ou

2° D'une manière ciblée, l'achat d'au moins un service de voyage supplémentaire auprès d'un autre professionnel lorsque le contrat avec cet autre professionnel est conclu au plus tard vingt-quatre heures après la confirmation de la réservation du premier service de voyage.

Lorsqu'il est acheté un seul des types de service de voyage mentionnés au 1°, au 2° ou au 3° du I et un ou plusieurs des services touristiques mentionnés au 4° du I, ceux-ci ne constituent pas une prestation de voyage liée si ces derniers services ne représentent pas une part significative de la valeur combinée des services et ne sont pas annoncés comme étant une caractéristique essentielle du voyage ou séjour de vacances ou ne constituent pas d'une manière ou d'une autre une telle caractéristique.



3) Prestations sèches « DIVERS » vendues seules au public exemple :

- a. Réservations d'hébergement,
- b. Prestations de guidage,
- c. Réservation de location voiture
- d. Journée découverte comprenant plusieurs prestations. Exemple : visite à la journée d'une région de France avec vente des visites et du transport (package de moins de 24h)
- e. ...

4) Transports « SECS » *

Vous indiquerez dans cette rubrique le montant TTC des ventes de transport seul = billet d'avion ou traversée maritime (attention différent d'une croisière).

5) Voyage d'affaires vendu dans le cadre d'une convention règlementée *

Il s'agit de toutes les prestations vendues dans le cadre d'une convention cadre règlementée pour le voyage d'affaires entre un professionnel du tourisme et une entreprise (article L211-7 du code du tourisme)
Conformément aux articles L211-7, L211-17-3 et L211-18 du code du tourisme, le régime de la vente de voyages et de séjours prévus au livre II du même code n'est pas applicable à une convention générale conclue pour le voyage d'affaires. En conséquence, les parties entendent se référer au droit commun des contrats pour l'interprétation et l'exécution du présent contrat.

6) Ventes à un professionnel du tourisme *

Il s'agit de toutes les prestations en forfait et en prestations sèches (hors transports sec) vendues à un professionnel du tourisme pour la revente.

7) Autres facturations TTC de l'entreprise*

Il s'agit de la facturation non liée à l'immatriculation au registre des opérateurs de voyages et de séjours.
Exemple : la vente de produits régionaux, de fournitures ou d'accessoires autour du voyage (bagages, protection solaire...) liste non exhaustive.

* Montant indicatif de votre activité, non couvert par la garantie financière.

Pour toutes questions relatives à la déclaration de volume d'affaires, les services de l'Association restent à votre disposition.



6 - Les Avantages et les Services “Exclusifs” de l’APST

1- Service Formation

Des séances de formation pratiques, concrètes et pragmatiques sur des thèmes variés qui collent à la réalité quotidienne des entreprises, vous sont proposées gratuitement.

2- Service Conseil

Les Permanents de l’Association, reçoivent chaque année plusieurs dizaines d’Adhérents pour des conseils en matière de gestion, de développement, de rapprochement, de politique de coûts d’achats ou de ventes... Ne s’occupant que des métiers du Tourisme, ils savent donc de quoi ils parlent.

3- Service d’Assistance Juridique et de protection juridique

L’APST offre à ses Adhérents un contrat de protection juridique avec la société Solucia Protection Juridique. Ce service intervient au niveau du conseil et de l’information juridique, de l’orientation dans les démarches et d’un accompagnement judiciaire, ainsi qu’une mise en relation avec un prestataire dans le cas où le litige ne rentre pas dans les domaines de la garantie.

4/5/6- Services d’Assistance Comptable, Fiscale et Assurance

Pour la gestion quotidienne de votre entreprise, l’APST met à votre disposition un service d’assistance comptable, d’assistance fiscale et d’assistance assurance.

7- Service Litiges Consommateurs et MTV

Votre qualité d’adhérent APST entraîne votre adhésion à la MTV. Vous bénéficiez d’un tarif préférentiel à La Médiation du Tourisme et du Voyage lorsqu’un client fait appel à cette dernière pour solutionner à l’amiable un litige avec votre entreprise.

8- Service d’information Tourisme

Via son site internet, l’APST vous informe régulièrement de l’actualité touristique, de la conjoncture économique du secteur et vous propose des dossiers techniques.

9- Service de Tutorat

Pour les entreprises qui le souhaitent, notamment celles nouvellement créées, l’Association leur propose un système de tutorat permettant de les accompagner dans leurs décisions via un ancien professionnel du tourisme.

- *Les membres bénéficiant du tutorat mais aussi les adhérents dont la société a moins de 5 ans et /ou qui sont âgés de moins de 40 ans ont la possibilité d’intégrer le cercle des Nouveaux Acteurs du Voyages (NAV). Pour faire partie de cette nouvelle communauté de jeunes entrepreneurs du tourisme il suffit d’envoyer une demande par mail à nav@apst.travel .*

10- Service de mise à disposition d’Espaces de réunions

Les Adhérents peuvent disposer de salles que l’Association met gracieusement à leur disposition pour des réunions internes, recevoir des prestataires ou tout simplement étant de passage à Paris, de pouvoir disposer d’un bureau pour leurs rendez-vous.

11- Service d’accompagnement numérique

L’APST a fait appel à un groupe d’experts pour vous apporter un éclairage concernant la mise en place et le fonctionnement des nouvelles technologies et vous aider dans votre transformation numérique. Vous pouvez poser vos questions par email : assistancenumerique@apst.travel afin d’obtenir une réponse de la part d’un expert sous huit jours. Des conférences sont également organisées régulièrement dans nos locaux.



APST
Association Professionnelle
de Solidarité du Tourisme

Leader de la garantie voyage depuis plus de 50 ans



ANNEXES



Partenariat EdV – Les Entreprises du Voyage



EdV – les Entreprises du Voyage : chargé des intérêts de la profession, il assiste ses membres dans ses relations externes (pouvoirs publics, compagnies aériennes, S.N.C.F., ...) et sa gestion interne (questions juridiques, fiscales ; informatique ; statistiques, ...). Comme il ne comprend que des entreprises titulaires d'une autorisation administrative, vous y adhérerez après avoir obtenu cette autorisation (immatriculation). Il peut cependant vous communiquer dès à présent certains documents, gratuits ou payants : liste des formations, études TVA, Annuaire...

Adresse : 15, Avenue Carnot - 75017 PARIS

Contact : Nadia PAVESI - Tél. 01.44.01.99.13 - mail : n.pavesi@entreprisesduvoyage.org

Site internet : www.entreprisesduvoyage.org

L'adhésion de la première année vous est offerte par l'APST sous réserve d'acceptation par EdV - Les Entreprises du Voyage.

Service Formation : formations gratuites et à tarifications spéciales avec TravelPro Formations



Organisme en charge des formations

Adresse : 15 avenue Carnot 75017 Paris

Contact : Sylvie DA SILVA – mail : contact@travelproformations.fr

Site internet : www.travelproformations.fr

Les partenaires de l'APST



APST by Marsh : la responsabilité civile professionnelle négociée pour vous
Pour un premier devis en ligne
Le PDF dynamique pour une souscription complète



Service de protection juridique : Solucia
Informations complémentaires ci-dessous



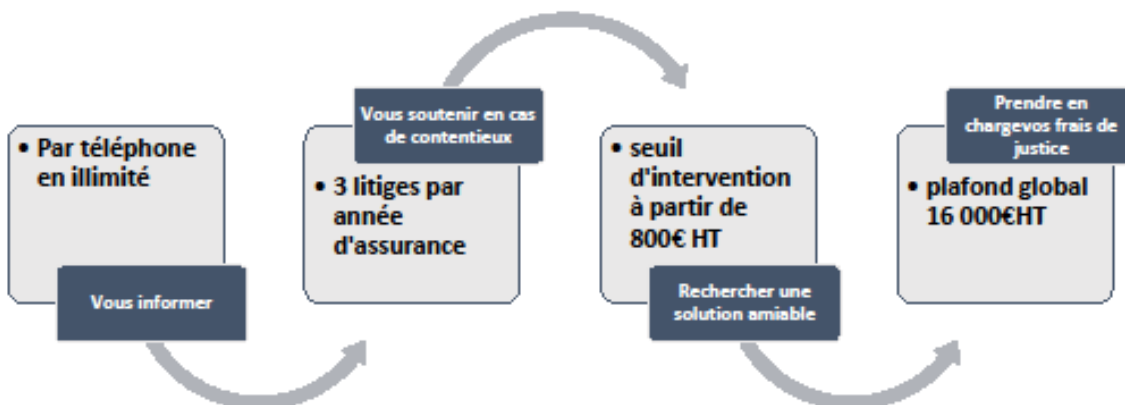
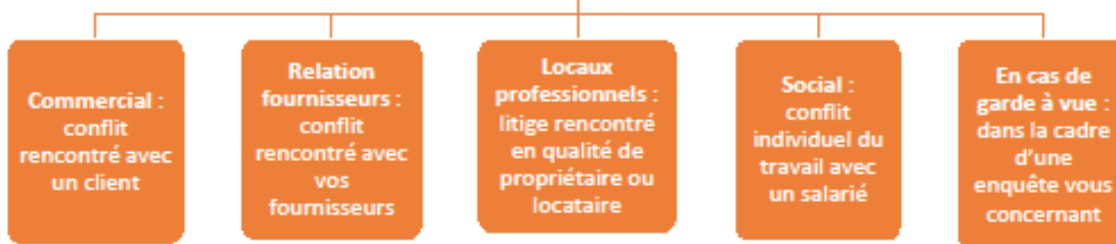
vosre protection juridique

Un seul numéro : 01 44 87 59 30

du lundi au vendredi de 9h à 18h sauf fériés

Votre numéro de contrat 12 300 401

Domaines



Pour toutes précisions
Vosre contact APST Service juridique
01 44 09 25 35



LA MEDIATION TOURISME ET VOYAGES

POUR MÉMOIRE



L'APST depuis le début de l'année 2016 est Membre de la Médiation du Tourisme et du Voyage.

Vous trouverez ci-joint le rappel du contexte juridique, vos obligations et les avantages tarifaires en tant que Membre de l'APST.

- **RAPPEL DU CONTEXTE JURIDIQUE.**

La directive européenne 2013/11/UE du 21 mai 2013 - relative au règlement extrajudiciaire des litiges - définitivement transposée en droit français par un décret d'octobre 2015 (et donc d'application immédiate), impose aux professionnels de proposer à leurs clients consommateurs, en plus de leur service interne de gestion des réclamations, un mode de règlement amiable des litiges (médiateur), qui serait indépendant, rapide et gratuit.

Ce dispositif devra être clairement porté à l'intention des consommateurs, via une clause à insérer dans les documents commerciaux (site internet –CGV – bons de commandes – lors de la procédure de réclamation) sous peine d'amende allant jusqu'à 15 000€ par manquement constaté.

- **VOS OBLIGATIONS.**

- ✓ Informer les clients consommateurs

Sur la possibilité de recourir à la médiation en insérant, dans vos documents commerciaux, la clause suivante :

"Après avoir saisi le service (après-vente, après voyage...) et à défaut de réponse satisfaisante ou en l'absence de réponse dans un délai de 60 jours, le client peut saisir le médiateur du Tourisme et du Voyage, dont les coordonnées et modalités de saisine sont disponibles sur son site: www.mtv.travel"

- ✓ S'acquitter des frais de dossier

Le versement des frais de dossier est forfaitaire et totalement indépendant de la notion de responsabilité ou des montants de dédommagement évoqués (voir VI).

- **LES TARIFS DES FRAIS DE DOSSIER POUR LES PROFESSIONNELS MEMBRES DE L'APST.**

Les frais de dossier en cas d'AVIS RENDUS du Médiateur

Les frais de dossiers sont fixés à **100,00 €HT** répartis entre le nombre d'adhérents mis en cause.

Ex : Une compagnie aérienne + un tour opérateur + un loueur de voiture = 33,33 €HT chacun (indépendamment de l'issue du dossier)

Alors qu'ils sont de 400,00€ HT (et non divisibles) pour un non adhérent.

Les frais de dossiers dus par les adhérents en cas d'accord AVANT AVIS rendu par le Médiateur

En cas d'accord entre le client et le professionnel, pendant le processus de médiation et avant l'émission d'un avis, **les frais de dossier sont minorés de 50% soit 50,00 €HT.**

