

## JUILLET 2018

### Nouvelles dispositions du code du tourisme à l'issue de la transposition de la directive relative aux voyages à forfait et aux prestations de voyage liées.

Note juridique rédigée par la DGE / sous-direction du tourisme  
en réponse aux questions de Tourisme & Territoires

<b>Document I : remarques générales</b>	<b>p.2</b>
<b>Document II : analyse de scénarii - préambule</b>	<b>p.9</b>
<b>Les places de marché</b>	
• <i>Scénario 1 : vente de prestations sèches non commissionnées</i>	<i>p.11</i>
• <i>Scénario 2 : vente de prestations sèches commissionnées</i>	<i>p.13</i>
• <i>Scénario 3 : vente d'un panier de prestations / paiement unique</i>	<i>p.15</i>
• <i>Scénario 4 : vente d'un panier de prestations / paiements séparés</i>	<i>p.17</i>
<b>Widget vente en ligne</b>	
• <i>Scénario 5 : intégration d'un module de vente en ligne issu d'un partenaire immatriculé, sur le site web d'un territoire non immatriculé</i>	<i>p.19</i>
<b>La commercialisation par les prestataires touristiques</b>	
• <i>Scénario 6 : vente en ligne d'1 prestation autoproduite + 1 prestation tierce / paiement unique</i>	<i>p.21</i>
• <i>Scénario 7 : vente en ligne d'1 prestation autoproduite + 1 prestation tierce / paiements séparés</i>	<i>p.23</i>
• <i>Scénario 8 : vente au guichet d'1 prestation autoproduite + 1 prestation tierce / paiements séparés</i>	<i>p.25</i>
• <i>Scénario 9 : vente en ligne de plusieurs prestations autoproduites / paiement unique</i>	<i>p.27</i>
• <i>Scénario 10 : vente au guichet de plusieurs prestations autoproduites / paiement unique</i>	<i>p.29</i>
<b>La vente de prestations sèches par les territoires</b>	
• <i>Scénario 11 : vente en ligne de prestations sèches</i>	<i>p.31</i>
• <i>Scénario 12 : vente au guichet de prestations sèches</i>	<i>p.33</i>
• <i>Scénario 13 : question générale sur le champ d'application</i>	<i>p.35</i>

**Nouvelles dispositions du code du tourisme à l'issue de la transposition de la directive  
relative aux voyages à forfait et aux prestations de voyage liées  
Réponses aux questions de Tourisme & Territoires**

**Document I – Remarques générales**

En réponse aux questions de Tourisme et Territoires (document contenant 13 « scenarii » sous forme de schémas), la sous-direction du tourisme a élaboré une réponse qui est présentée dans deux documents se complétant :

- un document général (**document I**, remarques générales) ;
- un document analysant les cas d'espèce (document II).

La réponse de la sous-direction du tourisme est fournie sans préjudice de l'interprétation par le juge des nouvelles dispositions du code du tourisme.

Au sein du présent document, la Partie 1 donne des éclairages sur les acteurs, et la Partie 2 sur les opérations.

**I. Les organismes locaux de tourisme peuvent être soumis aux règles du code du tourisme, dont l'obligation d'immatriculation, en fonction de leur activité**

**A. La transposition de la DVAF ne modifie pas sur le principe les règles applicables aux organismes locaux de tourisme**

D'après le **nouvel article L. 211-1 du code du tourisme** (article 1 de l'ordonnance n°2017-1717 du 20 décembre 2017) :

*« I.- Le présent chapitre s'applique aux personnes physiques ou morales qui élaborent et vendent ou offrent à la vente dans le cadre de leur activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale :*

*1° Des forfaits touristiques ;*

*2° Des services de voyage portant sur le transport, le logement, la location d'un véhicule ou d'autres services de voyage qu'elles ne produisent pas elles-mêmes.*

*Il s'applique également aux professionnels qui facilitent aux voyageurs l'achat de prestations de voyage liées au sens de l'article L. 211-2.*

*II.-Les organismes locaux de tourisme bénéficiant du soutien de l'Etat, des collectivités territoriales ou de leurs groupements peuvent se livrer ou apporter leur concours, dans l'intérêt général, à des opérations mentionnées au I, dès lors que celles-ci permettent de faciliter l'accueil ou d'améliorer les conditions de séjour des touristes dans leur zone géographique d'intervention.*

*III.-Le présent chapitre s'applique aux personnes physiques ou morales qui émettent des bons ou coffrets permettant d'acquitter le prix de l'une des prestations mentionnées au I. Il ne s'applique pas aux personnes physiques ou morales qui n'effectuent que la vente de ces bons ou coffrets.*

*IV.-Le présent chapitre n'est pas applicable aux personnes qui ne proposent des forfaits, des services de voyage ou ne facilitent la conclusion de prestations de voyage liées qu'à titre occasionnel, dans un but non lucratif et pour un groupe limité de voyageurs uniquement. »*

(soulignement ajouté)

**Lors de la transposition de la Directive (UE) 2015/2302 du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2015 relative aux voyages à forfait et aux prestations de voyage liées (« DVAF »), la disposition préexistante relative aux « organismes locaux de tourisme bénéficiant du soutien de l'Etat, des collectivités territoriales ou de leurs groupements » a été reprise.** La phrase en question confirme que les organismes locaux de tourisme peuvent exercer eux-mêmes les opérations régies par le code du tourisme, ou y apporter leur concours, dans la mesure où ils interviennent dans l'intérêt général, leur activité permettant de « faciliter l'accueil » ou « améliorer les conditions de séjour des touristes dans leur zone géographique d'intervention ». Cette disposition ne résulte pas de la DVAF. Elle a été reprise dans le cadre de la transposition de la DVAF dans la mesure où elle est compatible avec cette directive.

**L'obligation d'immatriculation** est prévue à l'article L. 211-18 : « *les personnes physiques ou morales mentionnées à l'article L. 211-1 sont immatriculées au registre mentionné à l'article L. 141-3* » (article 4 de l'ordonnance de l'ordonnance n°2017-1717 du 20 décembre 2017).

**Les organismes locaux de tourisme sont donc susceptibles de relever des dispositions du code du tourisme (et en particulier de l'obligation d'immatriculation) lorsqu'ils :**

- **élaborent et vendent ou offrent à la vente des forfaits touristiques** au sens du nouvel article L. 211-2 du code du tourisme,
- **élaborent et vendent ou offrent à la vente des « services de voyage portant sur le transport, le logement, la location d'un véhicule ou d'autres services de voyage » qu'ils ne produisent pas eux-mêmes**, au sens du nouvel article L 211-1 I du code du tourisme, ou
- **« facilitent aux voyageurs l'achat de prestations de voyage liées »** au sens de l'article L. 211-2.

**De nombreux organismes locaux de tourisme (CDT, OT) sont d'ores et déjà immatriculés au registre tenu par Atout France.** La transposition de la DVAF ne modifie pas l'état du droit s'agissant de la soumission possible des organismes locaux de tourisme aux dispositions du code du tourisme.

Néanmoins, étant donné que la transposition de la DVAF a introduit dans le code du tourisme des dispositions nouvelles, en particulier une définition complétée du forfait incluant les forfaits dynamiques (voir II infra), et la notion nouvelle de prestation de voyage liée (« PVL »), **il est possible que des opérateurs qui n'étaient pas soumis aux dispositions du code du tourisme en relèvent à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2018, y compris des organismes locaux de tourisme**, au titre des prestations qu'ils « élaborent et vendent ou offrent à la vente ».

**B. Les textes prévoient une exemption générale, également en fonction des activités exercées**

**Seul le nouvel article L. 211-1 IV prévoit une exemption**, pour les personnes « *qui ne proposent des forfaits, des services de voyage ou ne facilitent la conclusion de prestations de voyage liées qu'à titre occasionnel, dans un but non lucratif et pour un groupe limité de voyageurs uniquement* ».

**Un organisme local de tourisme, comme tout autre type d'opérateur, ne sera pas soumis aux obligations du code du tourisme, et notamment à l'obligation d'immatriculation, s'il remplit ces trois critères cumulatifs** (activité occasionnelle, à but non lucratif et pour un groupe limité de voyageurs). Les « sites des destinations » mentionnés dans les exemples retracés au travers des différents scenarii semblent toutefois exercer une activité régulière. A contrario, l'exemption précitée ne s'appliquera qu'aux organismes locaux de tourisme qui interviennent de manière ponctuelle, conjoncturelle et à « petite échelle ».

**Un organisme local de tourisme sera ou non soumis à l'obligation d'immatriculation en fonction de la nature de ses activités « commerciales », cette dernière notion devant être entendue au sens large.** Le « site Internet de la destination » apparaissant dans les exemples des scenarii relève du code du tourisme dès lors qu'il **vend ou offre à la vente** un service de voyage qu'il ne produit pas lui-même et/ou qu'il vend ou offre à la vente un forfait et/ou qu'il facilite une PVL. Dans les schémas analysés dans la partie II (deuxième document), les prestataires de services (hôteliers, par exemple) sont qualifiés de « vendeurs ». Toutefois, l'organisme local de tourisme, dans la mesure où il est responsable du site Internet de la destination, est lui-même soumis aux dispositions du code du tourisme dès lors qu'il propose la réservation de services de voyage au sens du nouvel article L. 212-2, en tant qu'intermédiaire, et/ou qu'il vend/offre à la vente des forfaits et/ou qu'il facilite des PVL.

NB : les développements ci-dessous et dans la partie II de notre réponse font en général référence, de manière simplifiée, à l'activité de « vendre ou offrir à la vente » au lieu de « élaborer et vendre ou offrir à la vente ». Dans tous les cas, l'activité en question doit être comprise au sens de l'article L. 211-1 I.

**C. Un organisme local de tourisme peut être un « professionnel » au sens des dispositions nouvelles du code de tourisme**

Dans certains scenarii, le schéma fait référence à un « professionnel ». Pour qualifier les contrats vendus au regard des nouvelles dispositions du code du tourisme, il convient de se référer à la notion de **professionnel**

au sens du **nouvel article L. 211-2 IV du code du tourisme** : « *un professionnel est une personne physique ou morale, qu'elle soit publique ou privée, qui agit, y compris par l'intermédiaire d'une autre personne agissant en son nom ou pour son compte, aux fins qui entrent dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale en ce qui concerne des contrats relevant du présent chapitre, qu'elle agisse en qualité d'organisateur, de détaillant, de professionnel facilitant une prestation de voyage liée ou de prestataire d'un service de voyage* ». **Un organisme local de tourisme peut donc être un « professionnel » au sens du nouvel article L. 211-2 IV :**

- **en tant que détaillant**, s'il permet aux consommateurs de conclure des contrats de voyage avec des prestataires tiers, et/ou
- **en tant que « qu'organisateur de facto »**, s'il permet aux consommateurs d'acquérir une combinaison de services relevant du forfait (il est alors « assembleur de fait », comme n'importe quel site de réservation en ligne qui agrège des prestations, y compris un « pure player »), et/ou
- **en tant que « facilitateur de PVL »**, s'il vend ou offre à la vente un premier service et qu'il facilite l'acquisition d'une seconde prestation, que ce soit sur le même site Internet ou sur le site Internet d'un prestataire tiers avec lequel il a conclu un partenariat.

NB : une personne physique louant des chambres d'hôtes peut également être un « professionnel » au sens de la DVAF et des textes de transposition. Dès lors qu'elle exerce l'un des activités relevant du champ du code du tourisme, cette personne devra être immatriculée.

Il convient de relever que le site Internet d'une destination aura en principe vendu/offert à la vente un service de voyage pour qu'une deuxième vente sur son site ou sur le site d'un partenaire puisse donner naissance à un forfait ou une PVL. L'organisme responsable du site Internet de la destination sera dès lors en principe déjà immatriculé, s'il vendait déjà des services de voyage qu'il ne produit pas lui-même.

Le site Internet d'une destination qui se contenterait de fournir des liens vers des opérateurs, à titre informatif, ne sera pas soumis aux obligations du code du tourisme au titre de cette seule activité. Il en est de même pour les publicités éventuelles, dans la mesure où elles ne seraient pas directement liées à une recherche précise du voyageur sur le site.

La partie II ci-dessous développera les notions de forfait et de PVL.

#### **D. Les modalités de rémunération ne constituent plus un critère pertinent pour distinguer les acteurs qui doivent se faire immatriculer**

**Le critère de la rémunération ne figure pas dans les nouveaux articles du code du tourisme.** L'ancien article L.211-1 du code du tourisme précisait que le chapitre « régime de la vente de voyages et séjours » du code du tourisme s'appliquait aux personnes physiques ou morales qui se livraient ou apportaient leur concours à certaines opérations, « *quelles que soient les modalités de leur rémunération* ». En pratique, ce champ d'application était déjà large.

Dans le nouvel article L. 211-1, il n'y a plus de référence à la rémunération : le champ d'application dépend de l'activité, et non de sa contrepartie.

Les scénarii analysés dans la partie II (deuxième document) se distinguent notamment par la perception ou non d'une commission par le site de la destination. Or **si le site Internet d'une destination ne perçoit aucune rémunération (sous forme de commission, par exemple), il peut néanmoins être soumis au code du tourisme, et notamment à l'obligation d'immatriculation.**

## II Qualification juridique du forfait et de la PVL (définitions nouvelles issues de la transposition de la DVAF)

**Encadré : le B.A. BA méthodologique pour déterminer le régime juridique**

**Il convient d'examiner les caractéristiques des contrats dans l'ordre suivants :**

- **dans un premier temps**, vérifier si les critères du **forfait** sont réunis : contrat et paiement unique, ou prix total, ou utilisation de la dénomination « forfait », ou encore – et c'est une nouveauté – constitution sur internet d'un « forfait dynamique » ou « forfait à portée de clic ».

- **dans un deuxième temps**, s'il n'y a pas de forfait, vérifier si les conditions de la **PVL sont réunies**. Cette vérification intervient en effet après celle du forfait. Le nouvel article L. 211-2 III du code du tourisme précise que : « *constitue une prestation de voyage liée la combinaison d'au moins deux types différents de services de voyage (...) ne constituant pas un forfait (...)* ». Il convient d'abord d'examiner si les conditions d'une PVL que l'on pourra qualifier « **en râteau** » sont remplies, avant de s'interroger sur l'existence éventuelle d'une **facilitation « ciblée » caractérisant une PVL « en chaîne »**.

**Toutes les notions mentionnées dans cet encadré sont détaillées ci-dessous.**

La DVAF introduit de **nouvelles « combinaisons de services »** afin de tenir compte des nouvelles pratiques de la vente de forfaits et de séjours, en particulier en ligne.

**Remarque liminaire : une distinction entre service de voyage « à part entière » et service de voyage à titre accessoire.**

**Une prestation sera, si elle est « accessoire » à un service de voyage, considérée comme faisant partie intégrante de ce service de voyage (voir le nouvel article L.211-2 I 4) :** « *Constitue un service de voyage : « 1° Le transport de passagers ; 2° L'hébergement qui ne fait pas partie intégrante du transport de passagers et qui n'a pas un objectif résidentiel ; 3° La location de voitures (...) ; 4° Tout autre service touristique qui ne fait pas partie intégrante d'un service de voyage au sens des 1°, 2° et 3° »* ». A contrario, l'article L.211-2 II A précise : « Les combinaisons de services de voyage dans lesquelles un seul des types de service de voyage mentionnés au 1°, au 2°, au 3° du I est combiné à un ou plusieurs des services touristiques mentionnés au 4° du I ne constituent pas un forfait si ces derniers services : 1° ne représentent pas une part significative de la valeur de la combinaison, ne sont pas annoncés comme étant une caractéristique essentielle de la combinaison ou ne constituent pas d'une manière ou d'une autre une telle caractéristique [...] »

L'art R.211-1-1. précise : « pour l'application du B du II et du III de l'article L.211-2, le service de voyage dont la valeur est d'au moins 25 % du montant de la combinaison représente une part significative.

Pour le dire de façon plus familière, un petit déjeuner et un spa dans un hôtel, combinés à la nuitée, ne suffisent pas à former un forfait

Le considérant 17 de la DVAF fournit un éclairage sur la notion de « **service de voyage à part entière** » : « (...) *les services qui font partie intégrante d'un autre service de voyage ne devraient pas être considérés comme des services de voyage à part entière. Il s'agit par exemple du transport des bagages assuré dans le cadre du transport des passagers, de petits services de transport comme le transport de passagers dans le cadre de visites guidées ou de navettes entre un hôtel et un aéroport ou une gare, des repas, des boissons et du service de nettoyage fournis avec l'hébergement, ou de l'accès à des installations sur place telles qu'une piscine, un sauna, un spa ou une salle de sport destinés aux clients d'un hôtel (...) ».*

## A. Nouvelle définition du forfait

La nouvelle définition du forfait inclut de manière expresse, en plus des forfaits « clé en main » conçu par des voyagistes, **les combinaisons de services issus de la sélection personnalisée d'éléments achetés par les voyageurs à partir d'un seul point de vente** (qu'il soit ou non en ligne).

De plus, la nouvelle définition du forfait inclut également **la notion nouvelle de forfait dynamique** (ou « à portée de clic », *click-through* en anglais) qui correspond à la réservation en ligne par un voyageur d'une combinaison de services auprès de points de vente différents, **dès lors que le professionnel qui a réalisé la première opération a transmis les coordonnées personnelles du voyageur** (nom, adresse électronique, et , notamment, coordonnées bancaires) **à un ou plusieurs professionnels distincts** et que les **contrats supplémentaires** qui s'ensuivent sont **conclus dans les 24 heures** à compter de la confirmation de la première réservation (voir le nouvel article L. 211-2 II 2 e) du code du tourisme).

## B. Notion nouvelle de PVL

On peut prendre l'exemple des PVL « en ligne » pour présenter les deux sortes de PVL :

- **PVL que l'on pourra qualifier « en râteau »** ou « en pieuvre (article 3(5) a de la DVAF, transposé à l'article L. 211-2 III 1) : lorsque le voyageur achète des services de voyage à l'occasion d'une seule visite sur le site Internet et les paie séparément (exemple : onglets différenciés sur un site Internet unique proposant des services relevant de prestataires tiers). Ainsi, même en l'absence de « facilitation ciblée » d'un deuxième achat auprès d'un tiers (voir PVL « en chaîne » ci-dessous), il peut y avoir PVL au sens du nouvel article L.211-2 III 1) du code du tourisme si des services sont acquis et payés séparément lors d'une « seule visite » ou « d'une seule prise de contact » avec un même point de vente.

- **PVL sous forme de « chaîne »** (article 3(5) b de la DVAF, transposé à l'article L.211-2 III 2) : si le site Internet facilite « de manière ciblée » l'achat par le voyageur d'un autre service de voyage auprès d'un (ou de plusieurs) tiers, lorsque le deuxième contrat est conclu sous 24 heures. La PVL sous forme de « chaîne » suppose qu'un professionnel (ici l'organisme local de tourisme) invite de manière « ciblée » le voyageur à acquérir une autre prestation auprès d'un tiers (et que cette dernière est acquise sous 24h). **Le « comportement » du professionnel est déterminant : il y aura facilitation « de manière ciblée » si le client est incité à réserver le deuxième service.** La notion de « ciblage » suppose un lien entre une première action de réservation et un deuxième achat.

Il n'est pas possible de qualifier a priori de PVL certaines pratiques fréquentes sur les sites (onglets distincts sur un même site invitant de fait à l'achat de plusieurs services, bannières publicitaires « clignotantes »). **La qualification relève du cas par cas.** De plus, s'agissant des PVL « en chaîne », ce n'est que si le contrat est conclu qu'une PVL a été constituée : le professionnel ayant vendu la première prestation en est informé seulement a posteriori.

Par ailleurs, **il convient de distinguer les PVL en ligne :**

- **des sites internet liés dont l'objectif n'est pas de conclure un contrat avec les voyageurs et des liens par lesquels les voyageurs sont simplement informés, d'une manière générale, d'autres services de voyage** (exemple d'un hôtel qui affiche sur son site internet une liste de tous les prestataires offrant des services de transport à destination du lieu de l'établissement hôtelier, indépendamment de toute réservation)

- **de la présence des témoins de connexion (« cookies ») ou d'un échange de métadonnées**, utilisés pour placer des annonces sur des sites internet et qui ne suffisent pas à eux seuls pour qualifier une PVL ; cela signifie que **le professionnel doit avoir été actif**, la deuxième réservation n'étant pas attribuable au seul consommateur.

### Encadré : une distinction à effectuer entre le forfait dynamique et la PVL en chaîne

Dans le cadre d'un forfait dynamique comme d'une PVL « en chaîne », **plusieurs professionnels (au moins 2) sont impliqués**. La qualification juridique de la combinaison dépend de l'échange d'informations entre ces professionnels :

- il y a **forfait dynamique** si le premier professionnel a **transmis les coordonnées du client** (notamment les identifiants de paiement) à un ou plusieurs autres professionnels, ce qui a donné lieu à des contrats dans les 24 heures ;

- il y a **PVL « en chaîne »** si le premier professionnel ne fait que faciliter l'acquisition par le voyageur d'une ou plusieurs autres prestations auprès de ses partenaires, **de manière ciblée** (facilitation « active ») mais **sans transmission des coordonnées** du voyageur.

En pratique, les professionnels (au sens large, cf partie 1) doivent connaître en amont la nature des contrats qu'ils sont susceptibles de conclure avec les voyageurs, en fonction notamment du type de partenariat conclu par les organismes locaux du tourisme avec les professionnels du secteur. En effet, l'organisme local de tourisme qui vend ou offre à la vente un forfait ou une PVL devra fournir au voyageur une information correcte sur le type de combinaison de voyage qu'il acquiert, préalablement à la conclusion du contrat.

### C. Les notions nouvelles s'appliquant aussi bien « en ligne » que dans le « hors ligne »

En mode « hors ligne » (point de vente physique), le raisonnement est le même qu'en ligne : un office de tourisme qui vend ou offre à la vente des services de voyage est susceptible d'être soumis aux nouvelles dispositions du code du tourisme relatives au forfait ou à la PVL, comme n'importe quel opérateur.

## III Régime juridique de la vente de prestations individuelles non-autoproduites

Indépendamment de la transposition de la DVAF, le régime la vente de voyages et de séjours en France comportait déjà des dispositions relatives à la **vente de prestations individuelles** (dites « sèches ») : le chapitre pertinent du code du tourisme s'appliquait déjà notamment « *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 (...) de services pouvant être fournis à l'occasion de voyages ou de séjours, notamment la délivrance de titres de transport, la réservation de chambres dans des établissements hôteliers ou dans des locaux d'hébergement touristique et la délivrance de bons d'hébergement ou de restauration [et] de services liés à l'accueil touristique, notamment l'organisation de visites de musées ou de monuments historiques (...)* » (ancien article L. 211-1 I).

**La vente des prestations individuelles n'était pas soumise au régime juridique de la vente de voyage et de séjours si les prestations étaient « autoproduites »**, c'est-à-dire si elles étaient vendues non par le prestataire qui les produisait, et non par un tiers. L'ancien article L. 211-3 disposait en effet que le chapitre pertinent du code du tourisme n'est pas applicable « *aux personnes physiques ou morales qui effectuent les opérations mentionnées à l'article L. 211-1, à l'exception du a du I, pour des services dont elles sont elles-mêmes producteurs* ».

**Lors de la transposition, il a été décidé de maintenir un régime juridique protecteur du consommateur pour les prestations individuelles non-autoproduites**. La formulation des nouvelles dispositions est différente, mais **leur régime juridique reste à droit constant sur le principe : il reste globalement aligné sur celui des forfaits**. L'étendue des droits et obligations attachés à la vente / à l'offre à la vente de prestations individuelles non-autoproduites évolue donc parallèlement à celle du forfait, c'est-à-dire que le voyageur-consommateur qui acquiert ces prestations bénéficie des « nouveautés » introduites par la DVAF pour le forfait (par exemple le renforcement des droits du voyageur en cas de mauvaise exécution des prestations ou en cas de circonstances exceptionnelles nécessitant une prise en charge). Cet alignement permet de conserver au régime français de la vente de voyage et de séjours sa cohérence.

Ainsi, s'appliquent notamment aux services individuels non-autoproduits, tout comme aux forfaits, les parties suivantes du chapitre « vente de voyages et de séjours » (avant comme après la transposition de la DVAF) :

- section 2 « contrat de vente de voyages et de séjours » (voir le nouvel article L. 211-7) : informations contractuelles et précontractuelles, cession du contrat, modification du prix, modifications des autres clauses, résolution ;
- Section 3 « responsabilité civile professionnelle » : responsabilité de plein droit (voir le deuxième paragraphe du nouvel article L. 216-1 I : « *le professionnel qui vend un service de voyage mentionné au 2° du I de l'article L. 211-1 est responsable de plein droit de l'exécution du service prévu par ce contrat, sans préjudice de son droit de recours contre le prestataire de service* »), remèdes en cas de non-conformité, hébergement sur place du voyageur en cas de circonstances exceptionnelles et inévitables, réduction du prix, indemnisation, aide au voyageur en difficulté, responsabilité des erreurs commises au cours de la procédure de réservation
- Section 4 « obligation et conditions d'immatriculation ».

Ainsi, la **pratique décisionnelle antérieure relative aux prestations individuelles non-autoproduites**, en particulier la pratique relative aux dispositions du code du tourisme portant sur l'obligation et les conditions d'immatriculation (mises en œuvre par la Commission d'immatriculation placée au sein d'Atout France), reste donc valable *mutatis mutandis* après l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions du code du tourisme.

**Nouvelles dispositions du code du tourisme à l'issue de la transposition de la directive relative aux voyages à forfait et aux prestations de voyage liées**  
**Réponses aux questions de Tourisme & Territoires**

**Document II – Interprétation des scenarii**

## **Rappel**

En réponse aux questions de Tourisme et Territoires (document contenant 13 « scenarii » sous forme de schémas), la sous-direction du tourisme a élaboré une réponse qui est présentée dans deux documents se complétant :

- un document général (document I, remarques générales), auxquels il convient de se reporter pour des explications complètes sur les notions de forfait, forfait dynamique, PVL en « râteau » ou en « chaîne ».
- un document analysant les cas d'espèce (document II).

La réponse de la sous-direction du tourisme est fournie sans préjudice de l'interprétation par le juge des nouvelles dispositions du code du tourisme.

## **Préambule : Terminologie et hypothèses utilisés pour l'interprétation des schémas**

Dans le présent document, nous utiliserons les termes suivants, qui ne sont pas tous utilisés par les textes (directive, ordonnance) pour bien distinguer les différents cas possible dans chaque scenario :

**1/ service de voyage que nous qualifierons de « par nature » (« SVN ») :** il s'agit du transport, de l'hébergement ou de la location de véhicule, au sens respectivement du nouvel article L. 211-2 I 1°, 2° et 3° du code du tourisme ;

**2/ « autre service de voyage » (« ASV ») :** il s'agit d'une prestation autre que le transport, l'hébergement et la location de véhicules. Cependant, dans le cas où cette prestation est vendue de façon intermédiée, même si elle est vendue seule, elle nécessite l'immatriculation du professionnel. En effet, la vente/le fait d'offrir à la vente un « autre service de voyage » relève du champ du nouvel article L.211-1 I du code du tourisme, sauf si le vendeur la produit lui-même. Par exemple : la vente d'une visite guidée dans un musée vendue par une personne autre que le musée est considérée comme un « autre service de voyage » ; si elle est vendue de façon intermédiée par un professionnel (par exemple, une agence), ce professionnel doit s'immatriculer.

**3/ dans le cas des autres prestations** (c'est-à-dire celles qui ne constituent pas des « services de voyage » au sens de l'art. L. 211-1, donc qui ne justifient pas une immatriculation si elles sont vendues comme des prestations sèches intermédiées), on peut distinguer deux situations.

3-a/ La prestation peut être considérée comme un « **service touristique** » (au sens de l'art. L.211-2). Cette prestation, bien que ne justifiant pas une immatriculation dans le cas de la vente sèche intermédiée, est de nature à constituer un des éléments essentiels du forfait assemblé par le professionnel ou de la PVL facilitée par lui. Par « **service touristique faisant partie d'un forfait ou d'une PVL** » (« ST »), nous entendrons ainsi une prestation autre qu'un service de voyage qui, lorsqu'elle est combinée avec au moins un service de voyage par nature - et qu'elle représente une part significative de la combinaison (en termes de valeur : plus de 25% - voir le nouvel article R.211-1-1 du code du tourisme ; ou par nature : caractéristique essentielle), faute de quoi nous serions dans le cas d'une prestation accessoire - entraîne la qualification de forfait ou de PVL au sens du nouvel article L. 211-2 (points II et III). Prenons l'exemple de la vente d'un billet pour un événement sportif, qui représente plus de 25% du coût du voyage/séjour et/ou en constitue une caractéristique essentielle du forfait ou d'une PVL. Pour autant, le professionnel qui la vend, toute seule et de façon intermédiée, n'a pas à s'immatriculer.

**3-b/ La prestation ne constitue ni « service de voyage » à part entière ni même un « service touristique » à part entière. Il s'agit d'une prestation accessoire.** Par exemple, si elle est achetée avec un service de voyage par nature mais demeurant mineure dans la combinaison (moins de 25% de la valeur de la combinaison, caractère non essentiel pour le voyage considéré), la combinaison ainsi formée n'est pas suffisante pour constituer un forfait ou une PVL. Dans ce cas, la vente/l'offre à la vente de cette prestation ne relève pas, en tant que telle, du champ d'application du nouvel article L.211-1 du code du tourisme. Par

exemple, la *réservation d'une dégustation d'une* heure de spécialités régionales : vendue seule de façon intermédiée, elle ne conduit pas le professionnel à s'immatriculer.

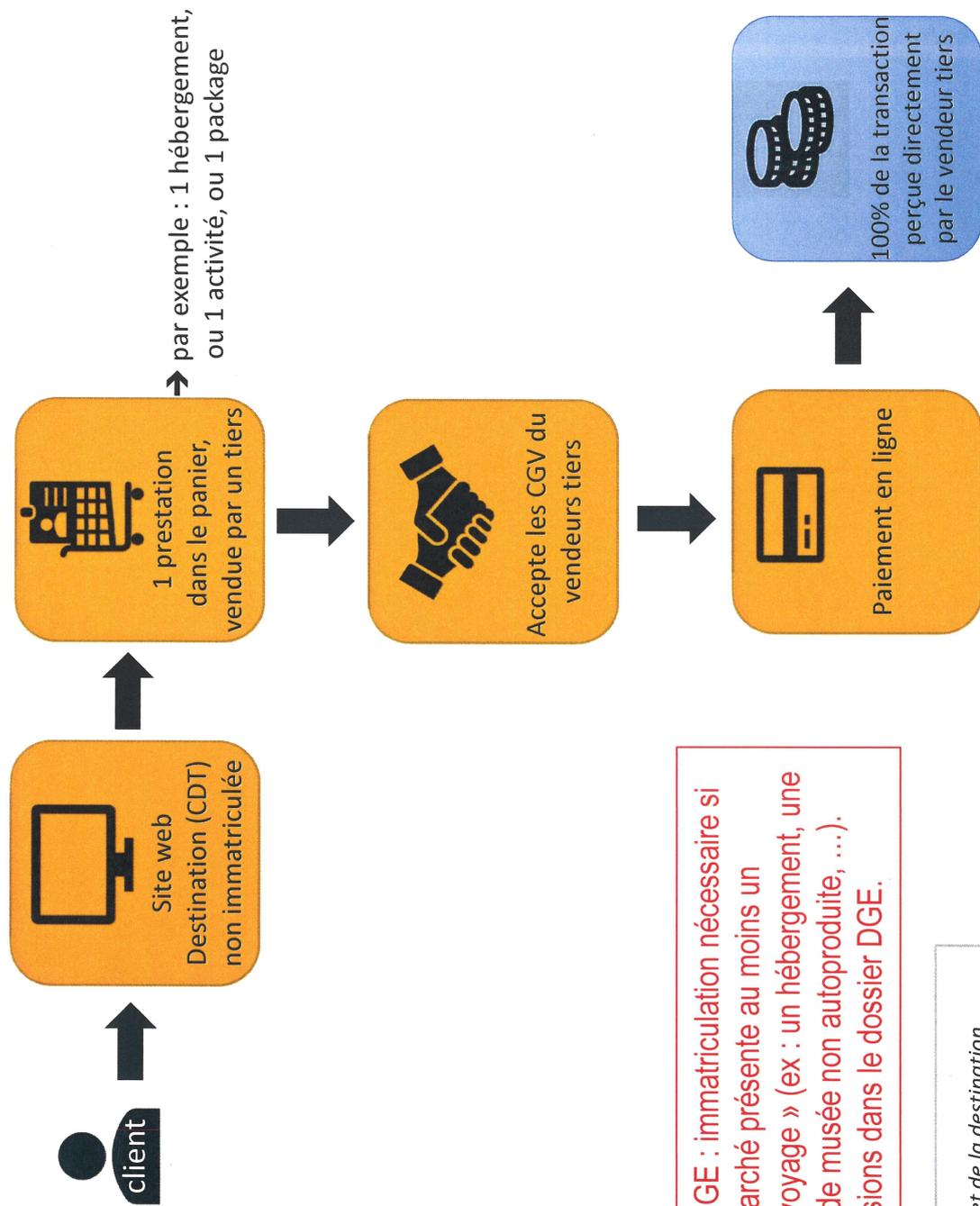
- **Module de vente en ligne intégré en « marque blanche »** : application web de type boutique en ligne développée par un prestataire spécialisé ou un opérateur du secteur du tourisme (immatriculé ou non), intégrée au site web de la destination et habillée aux couleurs de ce site web. En d'autres termes, Le consommateur ne connaît pas l'identité du prestataire spécialisé ou de l'opérateur : il croit être sur le site de la destination, qui reste son seul interlocuteur.

#### **Hypothèses retenues pour l'interprétation des schémas :**

- le CDT est juridiquement responsable du « site web destination (CDT) »
- le consommateur utilisant ce site Internet est utilement informé de l'identité du prestataire (la configuration du site ne risque pas d'induire le consommateur en erreur et de lui faire penser que le prestataire est le CDT)
- le CDT ne produit pas lui-même les services qu'il propose sur le site Internet de la destination (pas de services « autoproduits », les services sont tous prestés par des tiers)
- en cas de combinaison de plusieurs prestations, ces dernières sont acquises aux fins du même voyage ou séjour de vacances et couvrent au moins vingt-quatre heures ou une nuitée (possibilité de forfait ou de PVL)

De plus, avons parfois interprété de façon large les pictogrammes figurant dans les schémas, d'une part car nous n'étions pas certains de leur signification, et d'autre part parce que nous souhaitions proposer des interprétations quelle que soit la nature du service vendu/offert à la vente. En effet, **la qualification juridique des situations dépend systématiquement de la nature des services vendus**, comme l'illustre notre interprétation des scénarii dans la partie II de notre réponse (deuxième document).

# Scénario 1 : « place de marché territoriale » / achat 1 prestation / 1 paiement / zéro commission



→ Analyse DGE : immatriculation nécessaire si la place de marché présente au moins un « service de voyage » (ex : un hébergement, une visite guidée de musée non autoproduite, ...). Plus de précisions dans le dossier DGE.

Legend for the flowchart icons:

- Site internet de la destination (orange box)
- Site internet d'un prestataire (green box)
- Guichet d'un prestataire (red box)

### Qualification

Le CDT vend / offre à la vente, au sens du nouvel article L.211-1 du code du tourisme, une seule prestation sur son site internet (pas de combinaison) Le CDT ne perçoit aucune commission.

Nous comprenons qu'il n'y a pas d'échange avec un autre opérateur pouvant donner lieu à la vente d'une prestation supplémentaire ; en particulier, le CDT ne communique pas les coordonnées du client à un partenaire.

Il convient de distinguer plusieurs cas de figure :

**Cas 1** : Le CDT vend/offre à la vente un service de voyage par nature

**Cas 2** : Le CDT vend/offre à la vente un autre service de voyage

**Cas 3** : Le CDT vend/offre à la vente un simple service touristique ou tout autre activité accessoire

### Conséquences

**Dans les cas 1 et 2 ci-dessus, le CDT doit être immatriculé.**

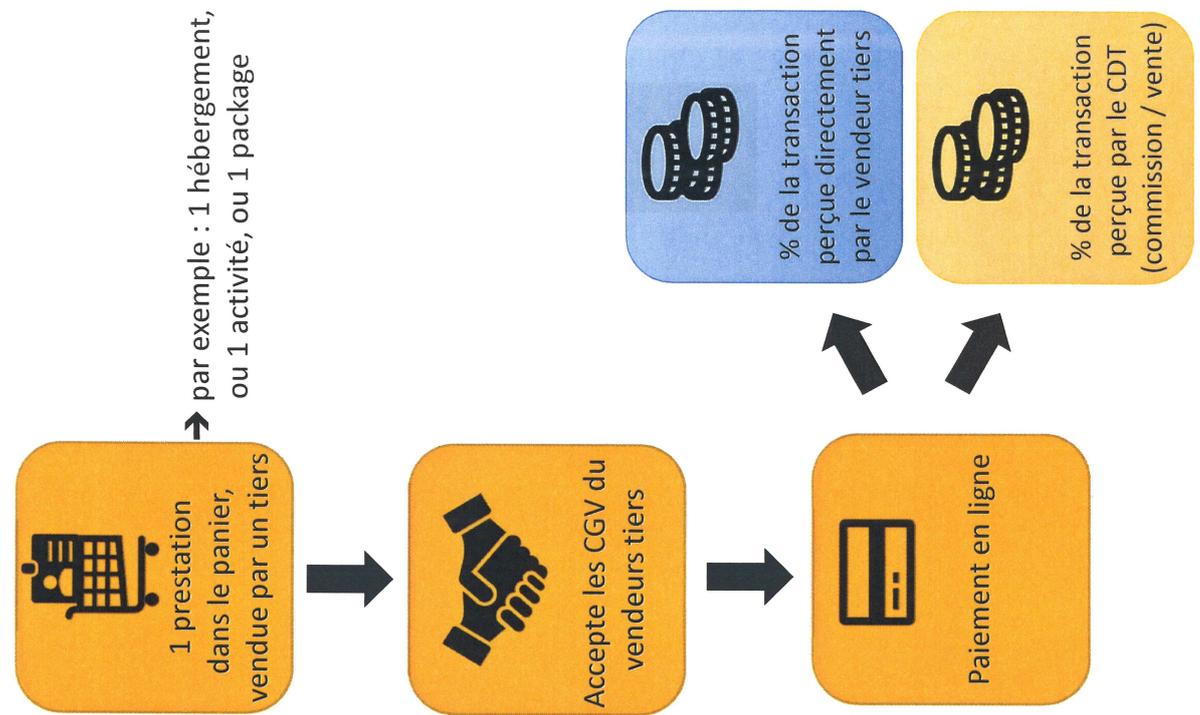
**Dans le cas 3, le CDT ne doit pas être immatriculé, à condition bien évidemment qu'il ne vende que ce type de prestations.**

**→ Il convient de relever que l'on reste largement à droit constant dans ce scénario.**

En effet, d'après les « anciens » articles L211-1 et L211-18 du code du tourisme, qui étaient en vigueur jusqu'au 1<sup>er</sup> juillet 2018, les « *personnes physiques ou morales qui (...) apportent leur concours, quelles que soient les modalités de leur rémunération* » aux opérations de vente de voyages ou de séjours individuels ou collectifs, de services pouvant être fournis à l'occasion de voyages ou de séjours, de services liés à l'accueil touristique ou de forfaits, doivent être immatriculées.

NB : le fait que le CDT ne perçoive pas de commission est inopérant (voir partie I, premier document)

**Scénario 2 : « place de marché territoriale » / achat 1 prestation / 1 paiement / le territoire est commissionné**



→ Analyse DGE : immatriculation nécessaire si la place de marché présente au moins un « service de voyage » (ex : un hébergement, une visite guidée de musée non autoproduite, ...). Plus de précisions dans le dossier DGE.

-  Site internet de la destination
-  Site internet d'un prestataire
-  Guichet d'un prestataire

**Scenarior 2 : « place de marché territoriale » / achat 1 prestation / 1 paiement / le territoire est commissionné**

**Qualification**

Le CDT vend/offre à la vente une seule prestation sur son site Internet (pas de combinaison). Le CDT perçoit une commission.

Nous comprenons qu'il n'y a pas d'échange avec un autre opérateur pouvant donner lieu à la vente d'une prestation supplémentaire ; en particulier, le CDT ne communique pas les coordonnées du client à un partenaire.

Il convient de distinguer plusieurs cas de figure :

**Cas 1** : Le CDT vend/offre à la vente un service de voyage par nature (pour mémoire, transport, hébergement et location de véhicule)

**Cas 2** : Le CDT vend/offre à la vente un autre service de voyage

**Cas 3** : Le CDT vend/offre à la vente un simple service touristique ou tout autre activité accessoire

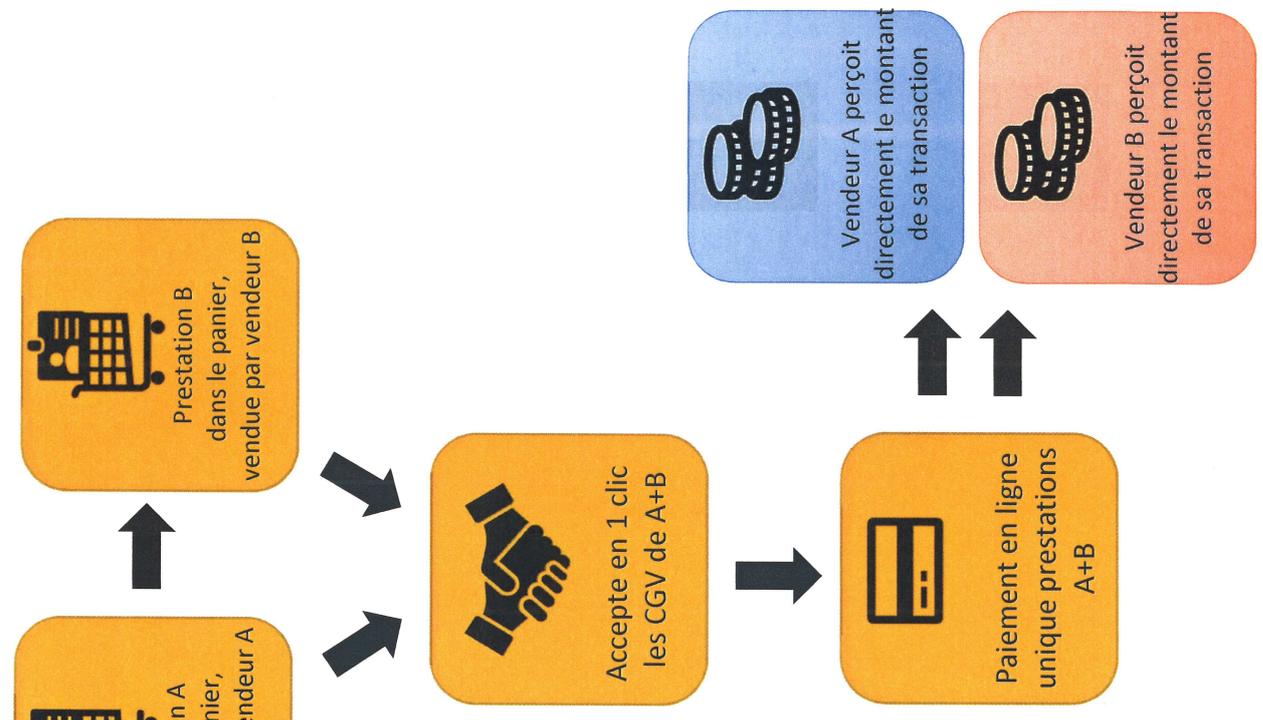
**Conséquences**

**Dans les cas 1 et 2 ci-dessus, le CDT doit être immatriculé.**

**Dans le cas 3, le CDT ne doit pas être immatriculé, à condition bien évidemment qu'il ne vende que ce type de prestations.**

**→ On reste également largement à droit constant dans ce scénario (voir commentaires relatifs au scénario 1). Ce scénario s'apparente en fait au scénario 1, dont il est une variante (modulo la commission)**

**Scénario 3 : « place de marché territoriale » / achat de 2 prestations / 1 paiement unique**



→ Analyse DGE : immatriculation nécessaire si la place de marché présente au moins un « service de voyage » (ex : un hébergement, une visite guidée de musée non autoproduite, ...). Plus de précisions dans le dossier DGE.

- Site internet de la destination
- Site internet d'un prestataire
- Guichet d'un prestataire

### **Qualification**

Cette fois, le CDT vend/offre à la vente deux prestations, qui sont mises dans le même panier et font l'objet d'un « paiement en ligne unique » sur le site web du CDT. Les prestataires perçoivent « directement » le montant de la transaction.

En fonction de la nature des services offerts, les critères du **forfait** peuvent être réunis, soit au sens du nouvel article L.211-2 III 1 (le CDT a permis au voyageur de combiner ces services en les proposant simultanément et la transaction donne lieu à un contrat unique), soit au sens du nouvel article L.211-2 III 2 (il y a éventuellement deux contrats, mais les services sont vendus ou facturés à un prix « tout compris » ou à un prix total).

Nous comprenons aussi qu'il n'y a pas d'échange avec un autre opérateur pouvant donner lieu à la vente d'une prestation supplémentaire ; en particulier, le CDT ne communique pas les coordonnées du client à un partenaire.

**Cas 1** : le CDT vend/offre à la vente deux services de voyage que nous appelons par nature (voir les précisions en préambule) différents. Ces services ainsi combinés constituent un forfait (soit au sens du nouvel article L.211-2 III 1 : le CDT a permis au voyageur de combiner ces services en les proposant simultanément et la transaction donne lieu à un contrat unique ; soit au sens du nouvel article L.211-2 III 2 : il y a éventuellement deux contrats, mais les services sont vendus ou facturés à un prix « tout compris » ou à un prix total)

**Cas 2** : le CDT vend/offre à la vente un service de voyage par nature et un autre service de voyage (par exemple des excursions guidées). La combinaison de ces deux services constitue un forfait.

**Cas 3** : le CDT vend/offre à la vente un service de voyage par nature et un service touristique, ces deux services constituant un forfait

**Cas 4** : le CDT vend/offre à la vente deux prestations qui ne sont pas des services de voyage par nature (par exemple un cours de yoga d'une demi-journée, ou une visite dans un musée d'une demi-journée ET un cours de cuisine d'une demi-journée) : l'assemblage de ces deux services touristiques est trop éloignée de la finalité d'un « voyage » ou d'un « séjour de vacances » (posée par l'article L.211-2-II) pour constituer un forfait.

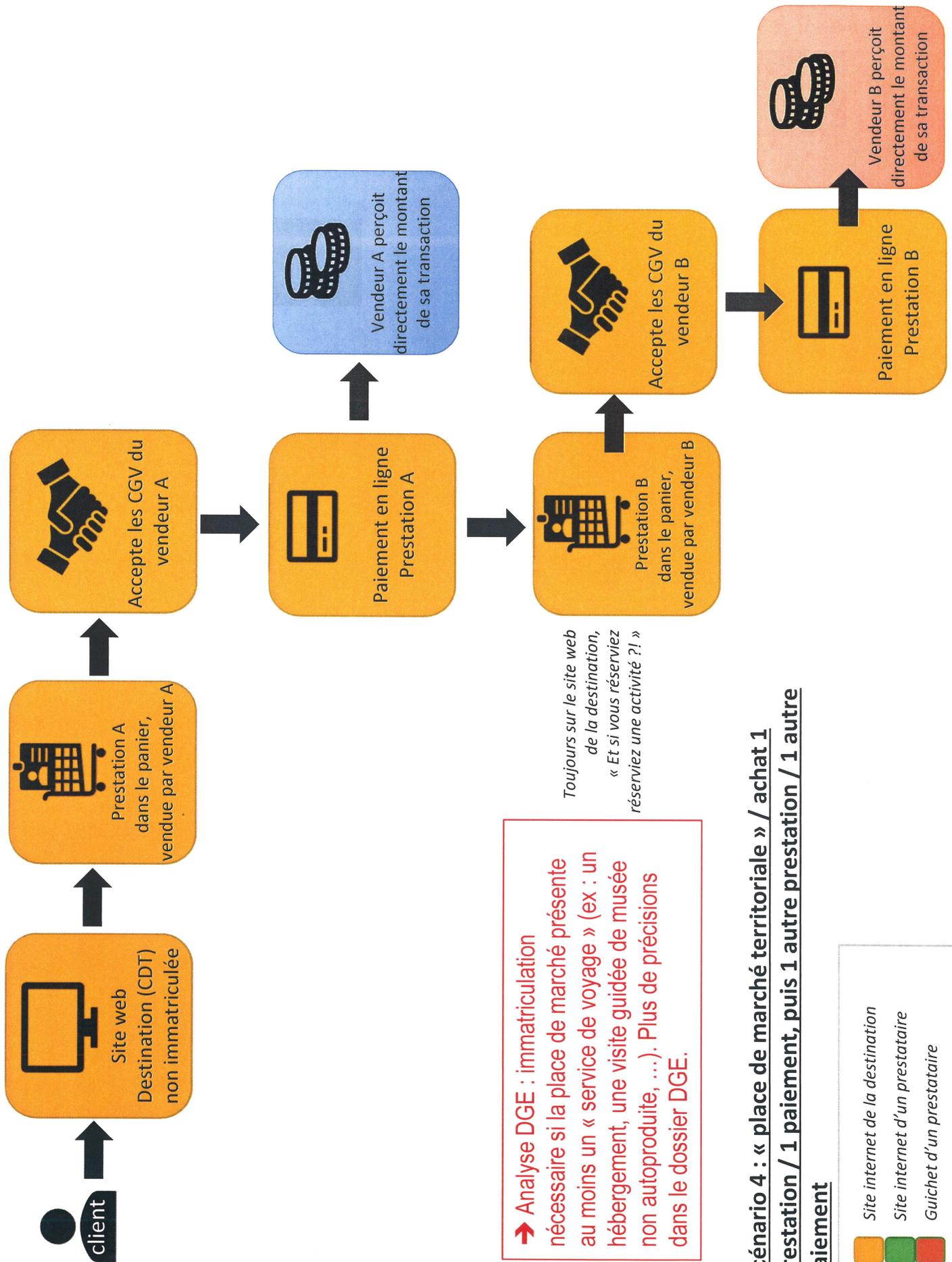
**Cas 5** : le CDT vend/offre à la vente un service de voyage (qu'il soit par nature ou « autre »), assorti d'une prestation accessoire. Il n'y a pas constitution d'un forfait (l'autre service de voyage n'est pas un service touristique, en raison de sa valeur relativement faible / de son caractère « accessoire » par rapport au séjour). Cependant, ceci revient à vendre au moins une prestation de voyage sèche de façon intermédiée, ce qui justifie une immatriculation.

### **Conséquences**

**Dans les cas 1, 2, 3 et 5 ci-dessus, le CDT doit être immatriculé (contrairement à ce que disent les hypothèses de ce cas)**

**Dans le cas 4, le CDT ne doit pas être immatriculé (à condition bien évidemment qu'il ne vende que cette combinaison de prestations.)**

⇒ **On reste également largement à droit constant dans ce scénario (voir commentaires relatifs au scénario 1).**



→ Analyse DGE : immatriculation nécessaire si la place de marché présente au moins un « service de voyage » (ex : un hébergement, une visite guidée de musée non autoproduite, ...). Plus de précisions dans le dossier DGE.

**Scénario 4 : « place de marché territoriale » / achat 1 prestation / 1 paiement, puis 1 autre prestation / 1 autre paiement**

- Site internet de la destination
- Site internet d'un prestataire
- Guichet d'un prestataire

**Scenario 4 : « place de marché territoriale » / achat de 1 prestation / 1 paiement,  
puis une autre prestation / un autre paiement**

### Qualification

Le CDT vend/offre à la vente deux prestations sur son site Internet. Elles sont payées séparément : il n'y a pas de prix « tout compris » ou « total ». Le consommateur est incité à acheter la deuxième prestation par le site Internet du CDT (« *Et si vous réserviez une activité ?* »). Par hypothèse, il n'y a pas de transmission des données personnelles, et notamment pas des coordonnées de paiement : dans l'hypothèse inverse, un forfait pourrait être constitué.

Nous comprenons que les prestations sont acquises au cours d'une même visite sur le site Internet du CDT et que, en fonction de la nature des services offerts, les critères de la PVL « **en râteau** » pourraient donc être réunis. Nous comprenons aussi qu'il n'y a pas d'échange avec un autre opérateur pouvant donner lieu à la vente d'une prestation supplémentaire ; en particulier, le CDT ne communique pas les coordonnées du client à un partenaire.

**Cas 1** : le CDT vend/offre à la vente deux services de voyage « par nature » différents ; ces services constituent une PVL en râteau

**Cas 2** : le CDT vend/offre à la vente un service de voyage par nature (par exemple deux nuits d'hôtel) et un autre service de voyage (par exemple une visite guidée d'une journée) : la combinaison de ces deux services constitue une PVL en râteau.

**Cas 3** : le CDT vend/offre à la vente un service de voyage par nature (par exemple une nuit d'hôtel) et un service touristique (par exemple une dégustation de vin d'une demi-journée, qui n'est pas accessoire dans le voyage), ces deux services constituent une PVL en râteau

**Cas 4** : le CDT vend/offre à la vente deux prestations qui ne sont pas des services de voyage par nature (par exemple un cours de yoga d'une demi-journée, ou une visite dans un musée d'une demi-journée ET un cours de cuisine d'une demi-journée) : l'assemblage de ces deux services touristiques est trop éloignée de la finalité d'un « voyage » ou d'un « séjour de vacances » (posée par l'article L.211-2-III) pour constituer une PVL.

**Cas 5**. Le CDT vend/offre à la vente un service de voyage (qu'il soit par nature ou « autre »), assorti d'une prestation accessoire. Il n'y a pas constitution d'une PVL en râteau (l'autre service de voyage n'est pas un service touristique, en raison de sa valeur relativement faible / de son caractère « accessoire »). Cela dit, une des deux ventes concerne une prestation de voyage sèche intermédiée : elle nécessite une immatriculation.

### Conséquences

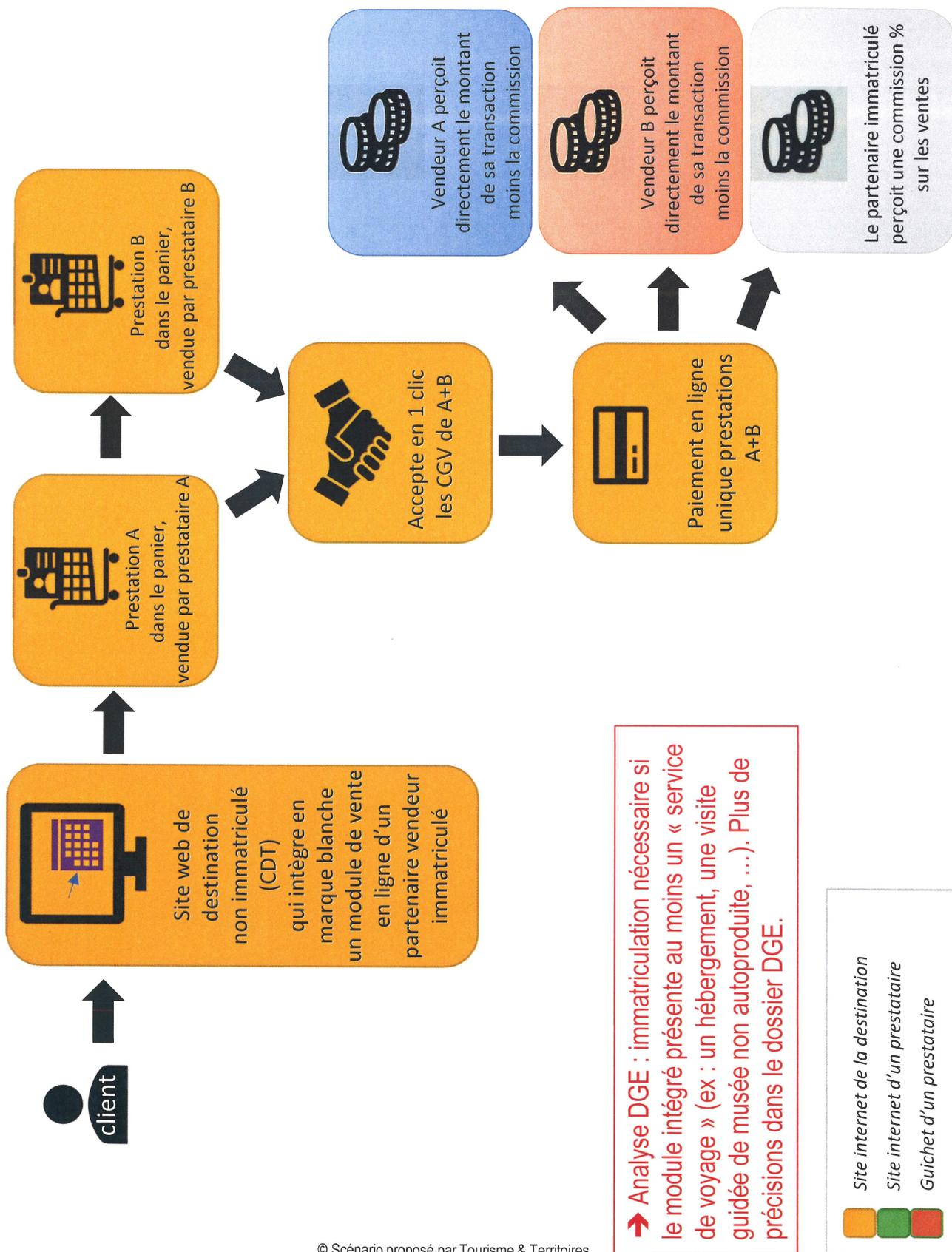
**Dans les cas 1, 2, 3 et 5 ci-dessus, le CDT doit être immatriculé (contrairement à que disent les hypothèses de ce cas)**

**Dans le cas 4, le CDT ne doit pas être immatriculé, à condition bien évidemment qu'il ne vende que ce type de prestations.**

➔ **La notion de PVL est nouvelle. Toutefois, on reste à droit constant en matière d'obligation d'immatriculation** : le CDT devait déjà être immatriculé avant la transposition de la DVAF s'il se livrait ou apportait son concours, quelles que soient les modalités de sa rémunération, « *à l'organisation ou à la vente de services pouvant être fournis à l'occasion de voyages ou de séjours, ou de services liés à l'accueil touristique tels que l'organisation de visites de musées ou de monuments historiques* ». Depuis l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions du code du tourisme, **de nouvelles obligations d'information s'appliquent** (voir notamment l'arrêté du 1er mars 2018 fixant le modèle de formulaire d'information pour la vente de voyages et de séjours). Par ailleurs, **dans les cas où il y a PVL, « l'assiette » de la garantie financière qui doit être souscrite par le CDT devra couvrir les sommes perçues par le CDT** : si les montants sont directement perçus par les prestataires tiers, l'assiette reste inchangée ; si le CDT reçoit le montant des deux prestations, il devra être couvert pour la somme totale.

**NB : le fait que le site Internet de la destination invite le consommateur à acheter la deuxième prestation est sans incidence.** Il y a facilitation d'une PVL par le CDT dès lors que le consommateur a acheté les deux services dans un même point de vente (le site du CDT) et au cours d'une même visite (« PVL en râteau »).

**Scénario 5 : intégration d'un module de vente en ligne d'un partenaire immatriculé, sur un site de territoire non immatriculé**



© Scénario proposé par Tourisme & Territoires

## Scenario 5 : intégration d'un module de vente en ligne d'un partenaire immatriculé, sur un site de territoire non immatriculé

### Qualification

Le site de la destination intègre en marque blanche le module de vente en ligne d'un « vendeur partenaire » immatriculé au registre (dont l'identité n'est pas visible pour l'internaute). A l'aide du module, le site de la destination vend/offre à la vente deux prestations assurées par des prestataires distincts du partenaire précité. Aux yeux du consommateur, il reste sur le site de la destination, sur lequel il ajoute les deux prestations à son panier d'achat et effectue un paiement unique (via le module de vente). Le partenaire immatriculé et les deux prestataires perçoivent une commission.

Nous comprenons que, en fonction de la nature des services offerts, les critères du **forfait** pourraient être réunis, soit au sens du nouvel article L.211-2 III 1 (le CDT a permis au voyageur de combiner ces services en les proposant simultanément et la transaction donne lieu à un contrat unique), soit au sens du nouvel article L.211-2 III 2 (il y a éventuellement deux contrats, mais les services sont vendus ou facturés à un prix « tout compris » ou à un prix total). Nous comprenons aussi qu'il n'y a pas d'échange avec un autre opérateur pouvant donner lieu à la vente d'une prestation supplémentaire ; en particulier, le CDT ne communique pas les coordonnées du client à un partenaire.

**Cas 1** : le CDT vend/offre à la vente, via le module de vente en ligne en « marque blanche », deux services de voyage par nature différents et ces services constituent un **forfait**

**Cas 2** : le CDT vend/offre à la vente, via le module de vente en ligne en « marque blanche », un service de voyage par nature et un autre service de voyage (par exemple des excursions guidées). La combinaison de ces deux services constitue un forfait.

**Cas 3** : le CDT vend/offre à la vente, via le module de vente en ligne en « marque blanche », un service de voyage par nature et un service touristique, ces deux services constituant un **forfait**

**Cas 4** : le CDT vend/offre à la vente, via le module de vente en ligne en « marque blanche », deux prestations qui ne sont pas des services de voyage par nature (par exemple un cours de yoga d'une demi-journée, ou une visite dans un musée d'une demi-journée ET un cours de cuisine d'une demi-journée) : l'assemblage de ces deux services touristiques est trop éloignée de la finalité d'un « voyage » ou d'un « séjour de vacances » (posée par l'article L.211-2-II) pour constituer un forfait.

**Cas 5**. Le CDT vend/offre à la vente, via le module de vente en ligne en « marque blanche », un service de voyage (qu'il soit par nature ou « autre »), assorti d'une prestation accessoire. Il n'y a pas constitution d'un forfait (l'autre service de voyage n'est pas un service touristique, en raison de sa valeur relativement faible / de son caractère « accessoire » par rapport au séjour). Cependant, ceci revient à vendre au moins une prestation de voyage sèche de façon intermédiaire, ce qui justifie une immatriculation.

### Conséquences

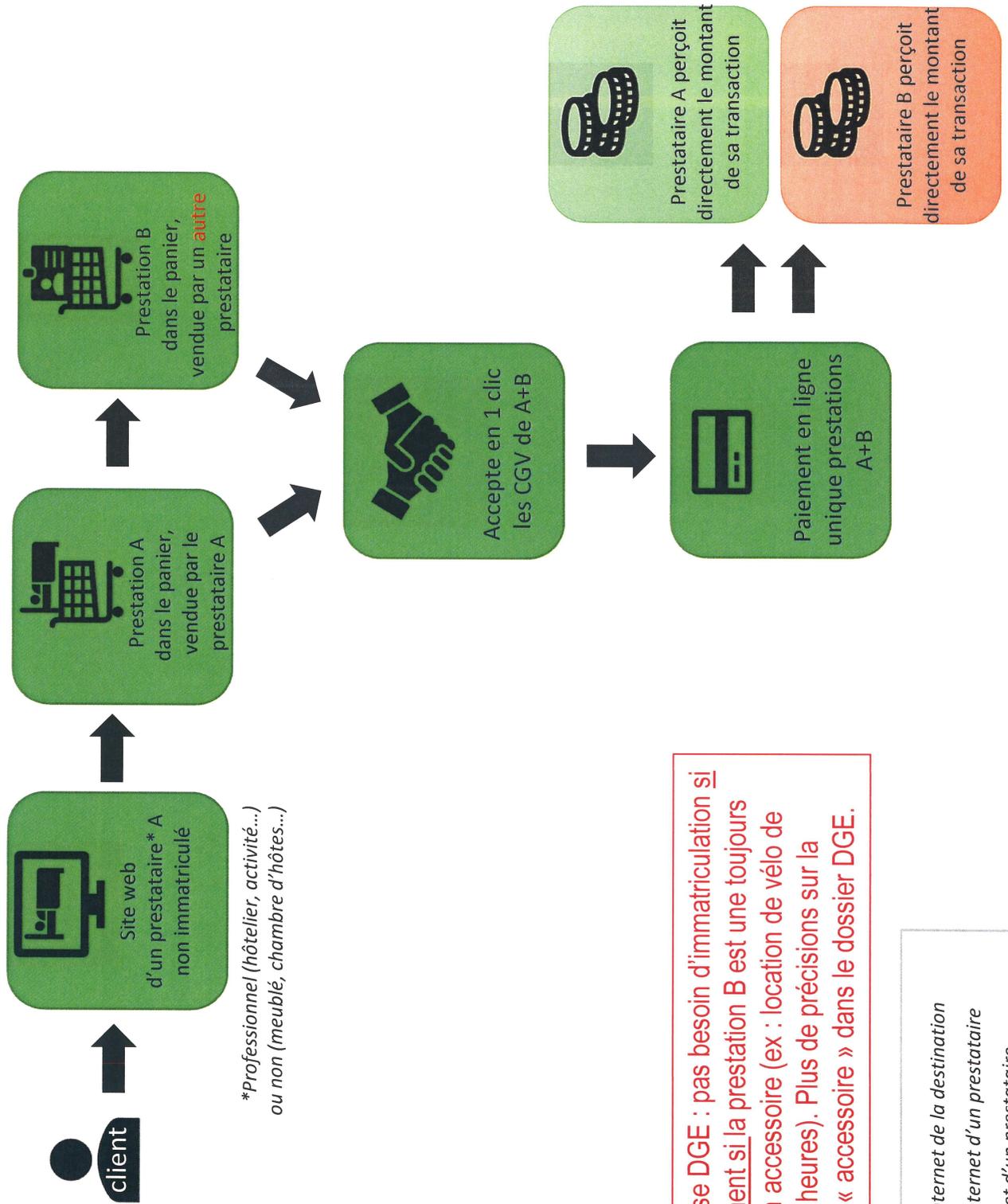
**Dans les cas 1, 2, 3 et 5 ci-dessus, le CDT doit être immatriculé (contrairement à ce que prétendaient les hypothèses de ce cas)**

**Dans le cas 4, le CDT ne doit pas être immatriculé (à condition bien évidemment qu'il ne vende que cette combinaison de prestations.)**

**→ on reste largement à droit constant en matière d'obligation d'immatriculation dans ce scénario (qui s'apparente à celui du scénario 3).**

NB : d'après notre compréhension de l'utilisation d'un module de vente en ligne « en marque blanche », il est indifférent que le module soit fourni par un tiers, qu'il s'agisse ou non d'un opérateur du secteur du tourisme, et qu'il soit lui-même immatriculé ou non. En effet, d'après notre compréhension du scénario, c'est le CDT qui, via son site web, offre les prestations à la vente.

**Scénario 6 : Site web d'un PRESTATAIRE touristique / achat 2 prestations / 1 paiement unique**



*\*Professionnel (hôtelier, activité...)  
ou non (meublé, chambre d'hôtes...)*

➔ **Analyse DGE : pas besoin d'immatriculation si et seulement si la prestation B est une toujours prestation accessoire (ex : location de vélo de quelques heures). Plus de précisions sur la notion d' « accessoire » dans le dossier DGE.**

-  Site internet de la destination
-  Site internet d'un prestataire
-  Guichet d'un prestataire

### **Qualification**

Le client achète, sur le site web d'un prestataire A, une prestation que le prestataire A produit lui-même ainsi qu'une prestation B proposée par un autre prestataire (immatriculé ou non). Les deux prestations sont ajoutées au panier d'achat et font l'objet d'un paiement unique. Nous comprenons d'après le schéma que le client reste sur le même site Internet au cours de la transaction. Le prestataire A perçoit directement le montant de la transaction, de même que le prestataire B.

En fonction de la nature des services offerts, les critères du **forfait** paraissent réunis, soit au sens du nouvel article L.211-2 III 1 (le CDT a permis au voyageur de combiner ces services en les proposant simultanément et la transaction donne lieu à un contrat unique), soit au sens du nouvel article L.211-2 III 2 (il y a éventuellement deux contrats, mais les services sont vendus ou facturés à un prix « tout compris » ou à un prix total). A contrario, s'agissant d'une visite unique, comme par hypothèse il n'y a qu'un seul paiement des deux prestations, il n'y a pas de PVL en râteau. Nous comprenons aussi que l'hôtelier vend au moins sa propre prestation : par hypothèse, il y a donc au moins un service de voyage par nature (ie hébergement). Nous comprenons aussi qu'il n'y a pas d'échange avec un autre opérateur pouvant donner lieu à la vente d'une prestation supplémentaire ; en particulier, le prestataire A ne communique pas les coordonnées du client à un partenaire.

**Cas 1** : le prestataire A vend/offre à la vente deux services de voyage par nature différents dont l'un est autoproduit et ces services constituent un forfait

**Cas 2** : le prestataire vend/offre à la vente un service de voyage par nature et un autre service de voyage (par exemple des excursions guidées). La combinaison de ces deux services constitue un forfait.

**Cas 3** : le prestataire A vend/offre à la vente un service de voyage par nature et un service touristique, l'un des deux étant autoproduit, ces deux services constituant un forfait

*NB : il est indifférent que le service de voyage par nature soit produit par le prestataire A ou l'autre prestataire, et peu importe lequel des deux services est autoproduit par le prestataire A : en tout état de cause, le prestataire A vend/offre à la vente un forfait*

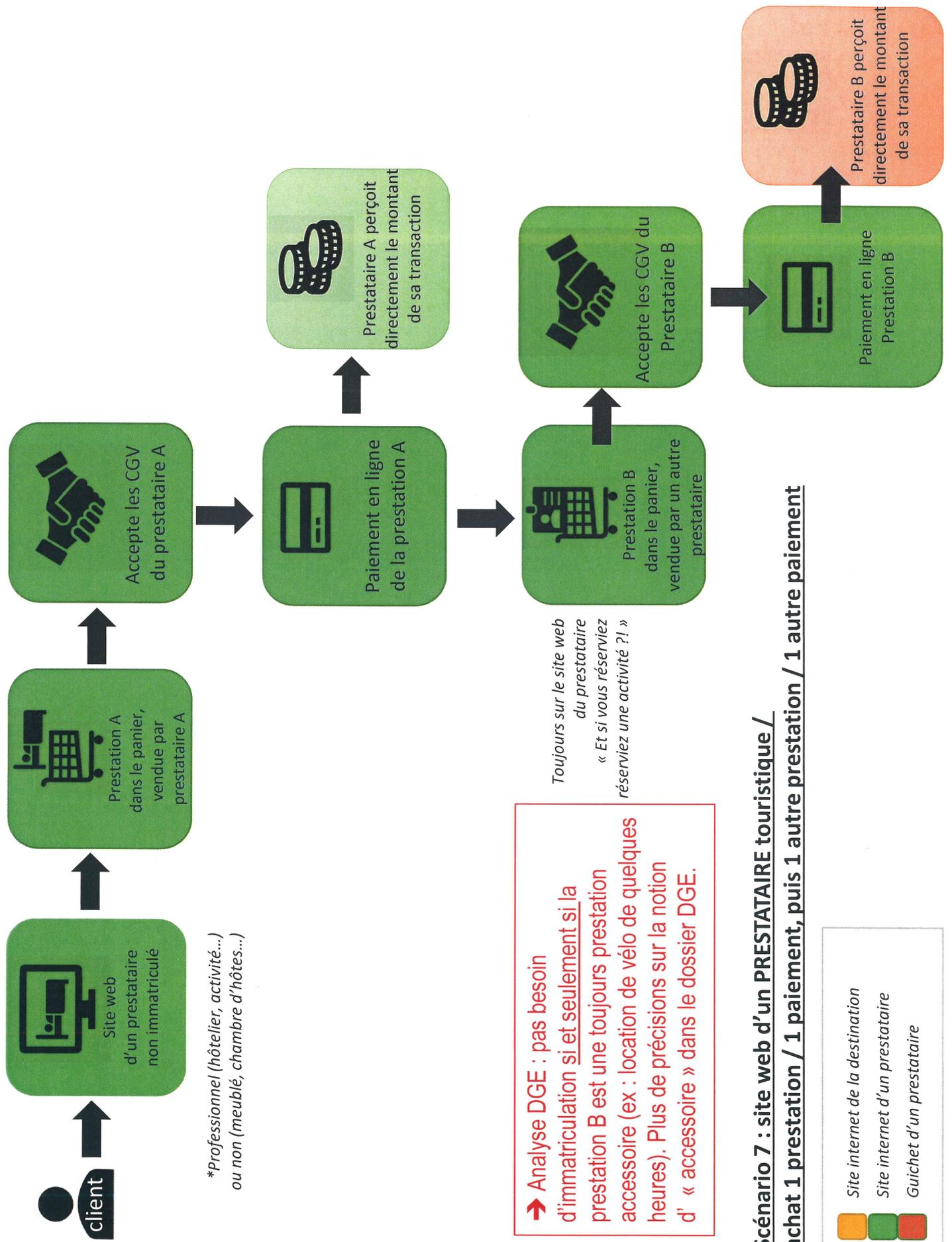
**Cas 4**. Le prestataire vend/offre à la vente un service de voyage (par nature dans ce cas, puisqu'on parle d'hébergement), assorti d'une prestation accessoire (par exemple une location de vélo de quelques heures). Il n'y a pas constitution d'un forfait (l'autre service de voyage n'est pas un service touristique, en raison de sa valeur relativement faible / de son caractère « accessoire » par rapport au séjour). Dans ce cas, il vend essentiellement une prestation auto-produite : il n'y a pas matière à immatriculation.

### **Conséquences**

**Dans les cas 1, 2 et 3, le prestataire A doit bien être immatriculé (contrairement à ce qu'indiquent les termes de l'hypothèse)**

**Dans le cas 4, le prestataire A ne doit pas être immatriculé, à condition bien évidemment qu'il n'élabore et vende/ offre à la vente que ce type de prestations.**

⇒ **on reste largement à droit constant en matière d'obligation d'immatriculation dans ce scénario (voir commentaires relatifs au scénario 4).**



\*Professionnel (hôtelier, activité...)  
ou non (meublé, chambre d'hôtes...)

→ Analyse DGE : pas besoin d'immatriculation si et seulement si la prestation B est une toujours prestation accessoire (ex : location de vélo de quelques heures). Plus de précisions sur la notion d'« accessoire » dans le dossier DGE.

Toujours sur le site web du prestataire  
« Et si vous réservez réserver une activité ?! »

**Scénario 7 : site web d'un PRESTATAIRE touristique / achat 1 prestation / 1 paiement, puis 1 autre prestation / 1 autre paiement**

■ Site internet de la destination  
■ Site internet d'un prestataire  
■ Guichet d'un prestataire

## Scenario 7 : site web d'un prestataire touristique / achat d'1 prestation / 1 paiement, puis 1 autre prestation / un autre paiement

### Qualification

Dans notre compréhension, dans cette hypothèse, un prestataire touristique vend/offre à la vente à la fois ses propres prestations et celles d'un autre prestataire. En d'autres termes, le site vend au moins une prestation auto-produite. Concrètement, il s'agit par exemple du cas où l'hôtelier vend, sur son site, sa nuitée, puis vend une location de voiture. Si nous étions dans le cas d'un site internet ne vendant que des prestations intermédiées, nous serions dans une configuration conforme au scénario 3. Comme dans le scénario 6, nous comprenons aussi que l'hôtelier vend au moins sa propre prestation : par hypothèse, il y a donc au moins un service de voyage par nature (ie hébergement).

Les prestations produites par deux prestataires différents sont payées séparément : il n'y a pas de prix « tout compris » ou « total ». Après le choix et le paiement d'une première prestation, le consommateur est incité à acheter une deuxième prestation par le site Internet du prestataire (« *Et si vous réserviez une activité ?* »). Le prestataire A perçoit directement le montant de la transaction, de même que le prestataire B. Nous comprenons que, d'après le schéma, les prestations sont acquises au cours d'une même visite sur le site Internet du prestataire non et que, en fonction de la nature des services offerts, les critères de la PVL « **en râteau** » pourraient donc être réunis. Nous comprenons aussi qu'il n'y a pas d'échange avec un autre opérateur pouvant donner lieu à la vente d'une prestation supplémentaire ; en particulier, le prestataire touristique ne communique pas les coordonnées du client à un partenaire.

**Cas 1** : le prestataire vend/offre à la vente deux services de voyage par nature différents, et ces services constituent une PVL « en râteau »

**Cas 2** : le CDT vend/offre à la vente un service de voyage par nature (par exemple deux nuits d'hôtel) et un autre service de voyage (par exemple une visite guidée d'une journée) : la combinaison de ces deux services constitue une PVL en râteau.

**Cas 3** : le prestataire vend/offre à la vente un service de voyage par nature et un service touristique, ces services constituant une PVL « en râteau »

**Cas 4**. Le prestataire vend/offre à la vente un service de voyage (par nature dans ce cas, puisqu'on parle d'hébergement), assorti d'une prestation accessoire (par exemple une location de vélo de quelques heures). Il n'y a pas constitution d'un forfait (l'autre service de voyage n'est pas un service touristique, en raison de sa valeur relativement faible / de son caractère « accessoire » par rapport au séjour). Dans ce cas, il vend essentiellement une prestation auto-produite : il n'y a pas matière à immatriculation.

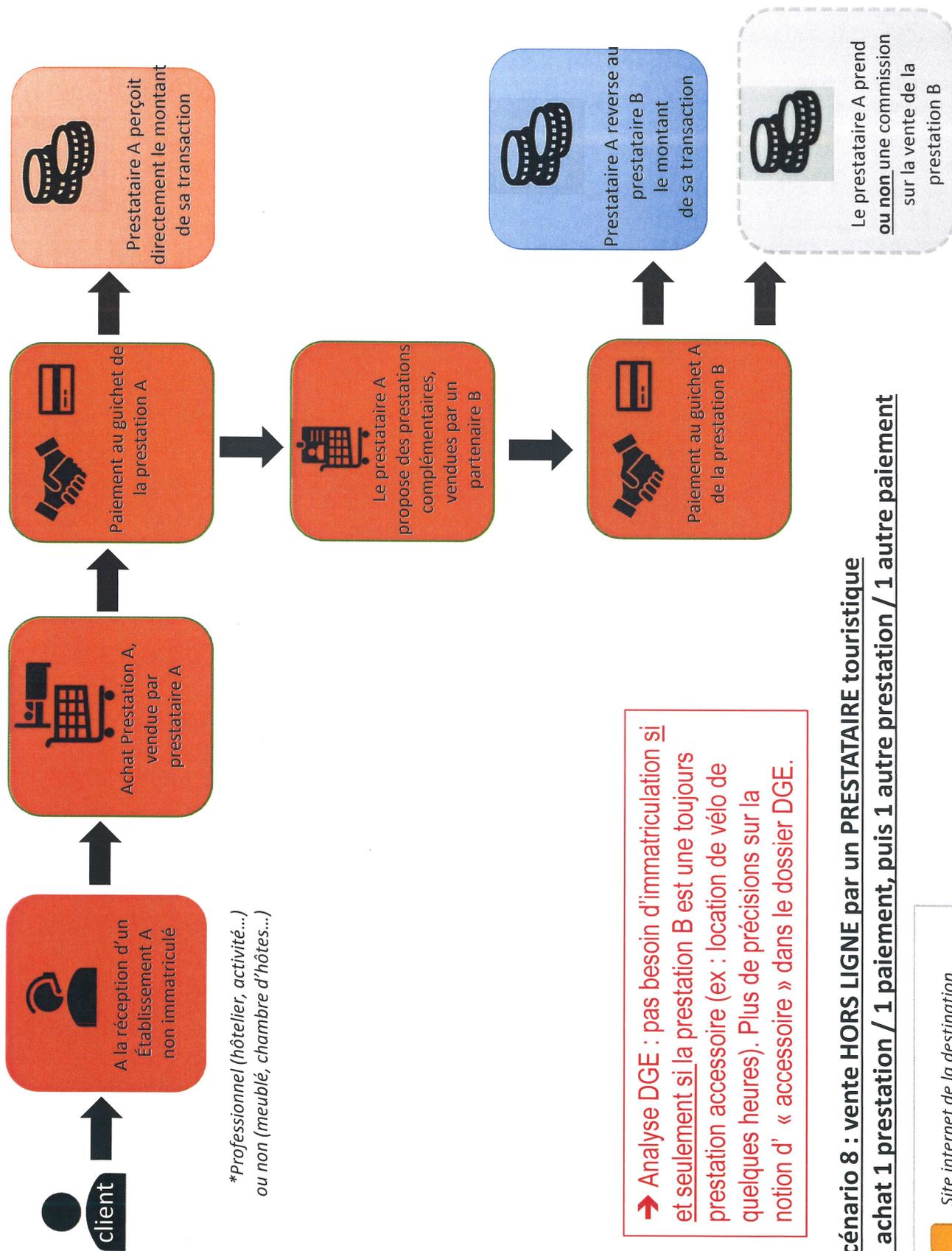
### Conséquences

**Dans les cas 1, 2 et 3 ci-dessus, le prestataire responsable du site Internet doit être immatriculé (contrairement aux indications écrites dans le schéma)**

**Dans le cas 4, le prestataire responsable du site Internet ne doit pas être immatriculé, à condition bien évidemment qu'il ne vende que ce type de prestations.**

**→ on reste largement à droit constant en matière d'obligation d'immatriculation dans ce scénario (voir commentaires relatifs au scénario 4).**

**NB : le fait que le site Internet du prestataire touristique invite le consommateur à acheter la deuxième prestation est sans incidence dans les cas de PVL en râteau. Il y a facilitation d'une PVL par le prestataire dès lors que le consommateur a acheté les deux services dans un même point de vente (le site Internet du prestataire) et au cours d'une même visite.**



→ Analyse DGE : pas besoin d'immatriculation si et seulement si la prestation B est une toujours prestation accessoire (ex : location de vélo de quelques heures). Plus de précisions sur la notion d' « accessoire » dans le dossier DGE.

**Scénario 8 : vente HORS LIGNE par un PRESTATAIRE touristique / achat 1 prestation / 1 paiement, puis 1 autre prestation / 1 autre paiement**

-  Site internet de la destination
-  Site internet d'un prestataire
-  Guichet d'un prestataire

**Scenario 8 : vente HORS LIGNE par un prestataire touristique / achat 1 prestation / 1 paiement, puis 1 autre prestation / 1 autre paiement**

Nous comprenons que le client se rend à la réception de l'établissement d'un prestataire A, qu'il y choisit et paie une prestation produite par ce prestataire A, puis qu'il est incité par ce dernier à acquérir, toujours dans son point de vente et au cours de la même visite, une prestation complémentaire produite par un prestataire B. La prestation autoproduite par A et la prestation complémentaire sont payées séparément : il n'y a pas de prix « tout compris » ou « total ». Le prestataire A reverse le montant de la vente de la prestation complémentaire au prestataire B, en soustrayant ou non une commission de vente.

Nous comprenons que, d'après le schéma, les prestations sont acquises au cours d'une même visite dans le point de vente du prestataire A (réception) et que, en fonction de la nature des services offerts, les critères de la PVL « en râteau » pourraient donc être réunis. Nous comprenons aussi qu'il n'y a pas d'échange avec un autre opérateur pouvant donner lieu à la vente d'une prestation supplémentaire (hors ligne ou en ligne) ; en particulier, le prestataire touristique ne communique pas les coordonnées du client à un partenaire.

Nous comprenons enfin que le prestataire A vend une seule prestation produite par le prestataire B (et non un « bouquet » de prestations qui serait lui-même susceptible de former un forfait ou une PVL).

Comme dans le scénario 6 et 7, nous comprenons aussi que l'hôtelier vend au moins sa propre prestation : par hypothèse, il y a donc au moins un service de voyage par nature (ie hébergement).

**Au total, nous sommes dans une configuration quasi-semblable à celle du scénario 7.**

**Cas 1** : le prestataire vend/offre à la vente deux services de voyage par nature différents, et ces services constituent une PVL « en râteau »

**Cas 2** : le CDT vend/offre à la vente un service de voyage par nature (par exemple deux nuits d'hôtel) et un autre service de voyage (par exemple une visite guidée d'une journée) : la combinaison de ces deux services constitue une PVL en râteau.

**Cas 3** : le prestataire vend/offre à la vente un service de voyage par nature et un service touristique, ces services constituant une PVL « en râteau »

**Cas 4**. Le prestataire vend/offre à la vente un service de voyage (par nature dans ce cas, puisqu'on parle d'hébergement), assorti d'une prestation accessoire (par exemple une location de vélo de quelques heures). Il n'y a pas constitution d'un forfait (l'autre service de voyage n'est pas un service touristique, en raison de sa valeur relativement faible / de son caractère « accessoire » par rapport au séjour). Dans ce cas, il vend essentiellement prestation auto-produite : il n'y a pas matière à immatriculation.

### Conséquences

**Dans les cas 1, 2 et 3, le prestataire A doit être immatriculé.**

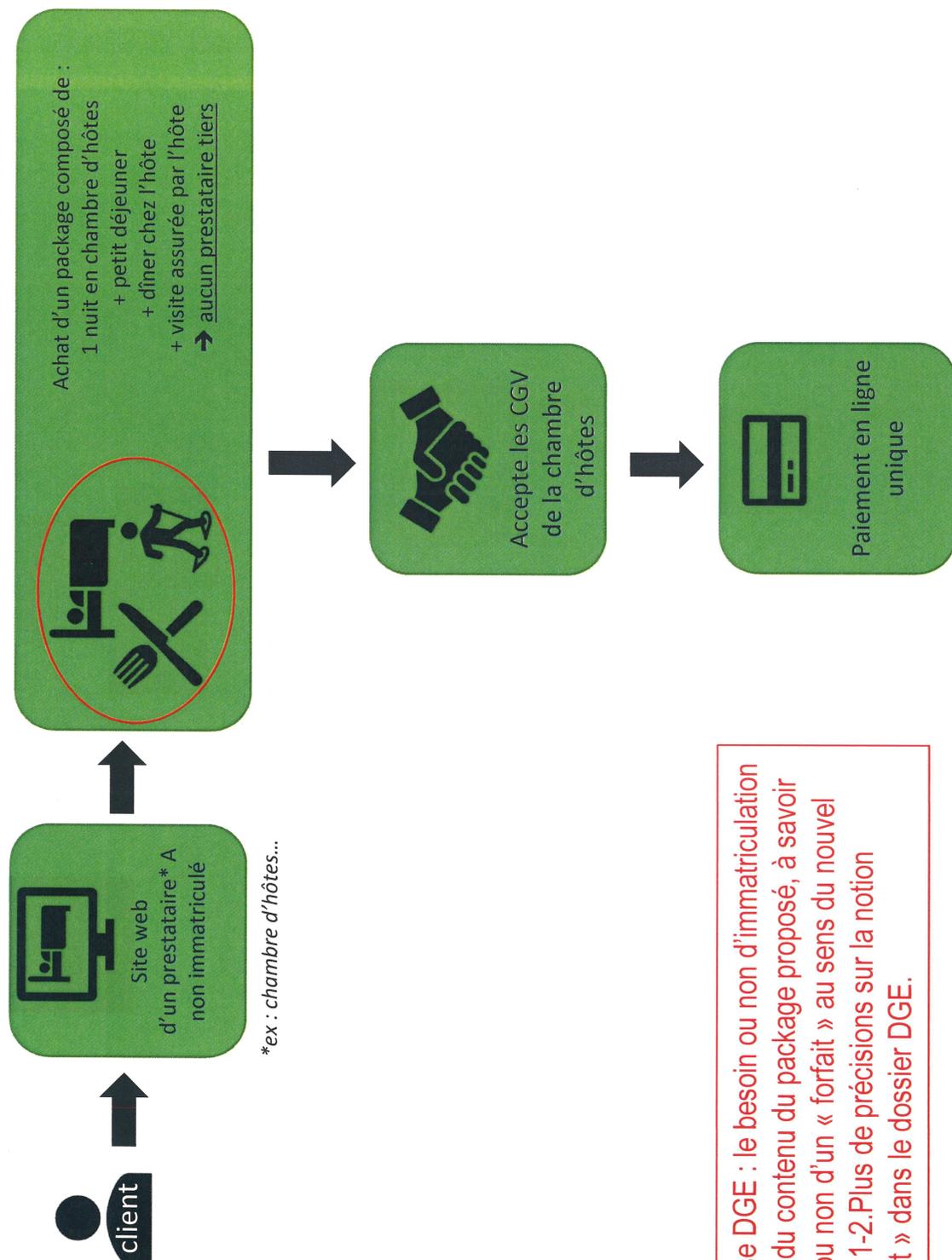
**Dans le cas 4, le prestataire A ne doit pas être immatriculé, à condition bien évidemment qu'il ne vende que ce type de prestations. Toutefois, dès lors qu'il s'agit d'un « prestataire touristique » d'après le schéma, ce cas est peu probable.**

**→ on reste largement à droit constant en matière d'obligation d'immatriculation dans ce scénario**

NB : il est indifférent que l'une des prestations vendues soit autoproduite dès lors que le prestataire A vend/offre à la vente au moins un service de voyage ou un forfait sans tous les cas sauf dans le cas 6.

NB : le fait que le site Internet du prestataire A invite le consommateur à acheter la deuxième prestation est sans incidence dans les cas de PVL en râteau. Il y a facilitation d'une PVL par le prestataire A dès lors que le consommateur a acheté les deux services dans un même point de vente (le site du CDT) et au cours d'une même visite.

**Scénario 9 : Site web d'un PRESTATAIRE touristique / achat de plusieurs de ses prestations / 1 paiement unique**



\*ex : chambre d'hôtes...

➔ Analyse DGE : le besoin ou non d'immatriculation dépendra du contenu du package proposé, à savoir s'il s'agit ou non d'un « forfait » au sens du nouvel article L211-2. Plus de précisions sur la notion de « forfait » dans le dossier DGE.

- Site internet de la destination
- Site internet d'un prestataire
- Guichet d'un prestataire

## Scenario 9 : site web d'un prestataire touristique / achat de plusieurs de ses prestations / 1 paiement unique

### Qualification

Le client navigue sur le site web d'un prestataire A non immatriculé et y achète un « package » composé d'une nuit en chambre d'hôte, d'un petit déjeuner, d'un dîner chez l'hôte et d'une visite assurée par l'hôte. L'ensemble des prestations est assuré par l'hôte (« aucun prestataire tiers ») et fait l'objet d'un paiement unique.

Dans ce scénario, existent deux cas de figure. **D'une part**, les critères du **forfait** peuvent être réunis, soit au sens du nouvel article L.211-2 III 1 (le prestataire A a permis au voyageur de combiner ces services en les proposant simultanément et la transaction donne lieu à un contrat unique), soit au sens du nouvel article L.211-2 III 2 (il y a éventuellement plusieurs contrats, mais les services sont vendus ou facturés à un prix « tout compris » ou à un prix total). D'autre part, si le prestataire combine, en plus d'une prestation de voyage, des prestations accessoires, elles seront alors considérées comme faisant partie intégrante de l'hébergement (voir la partie I, premier document, point II).

Nous comprenons du schéma que le prestataire A, qui vend/offre à la vente le « package », est l'hôte lui-même : les prestations sont toutes autoproduites.

S'agissant des prestations du « package » :

- le petit-déjeuner sera normalement considéré comme faisant partie intégrante de l'hébergement ; il n'y a dès lors pas lieu de s'interroger sur sa qualification (quel que soit le scénario, que les prestations soient autoproduites ou non). Sauf exception, la vente/offre à la vente du petit déjeuner combinée à un hébergement n'entraînera pas la constitution d'un forfait.
- le dîner, qui n'est normalement pas un service de voyage pris isolément, peut néanmoins être qualifié de service touristique en tant qu'il est combiné à un service d'hébergement, si les critères pertinents sont remplis (valeur du dîner représentant au moins 25% du prix total du « package » et/ou caractère essentiel au regard du séjour considéré). Dans ce cas, le « package » sera un forfait au sens du code du, dans la mesure où le dîner est combiné à un service de voyage par nature, à savoir l'hébergement (quel que soit le scénario, que les prestations soient autoproduites ou non) ; par contre, si valeur du dîner est inférieure à 25% de la valeur totale de la combinaison de services, et si le dîner n'est pas non plus une caractéristique essentielle du séjour, la vente simultanée de l'hébergement et du dîner ne constituera pas un forfait
- la visite assurée par l'hôte peut quant à elle être un service de voyage, même lorsqu'elle est vendue/offerte à la vente isolément ; avant la transposition de la DVAF, « l'organisation de visites de musées ou de monuments historiques » était en effet citée parmi les exemples de « services liés à l'accueil touristique » (ancien article L. 211-1). Comme pour le dîner, la combinaison hébergement + visite peut constituer un forfait, si la visite remplit les critères du service touristique (>25% de la valeur de la combinaison, caractéristique essentielle), ou ne pas entrer dans la constitution d'un forfait.

Au total, deux cas sont donc possibles.

**Cas 1** : les critères du forfait sont remplis car il s'agit de la combinaison d'un service de voyage par nature (hébergement) et d'au moins un service touristique (visite guidée représentant un prix important)

**Cas 2** : dans ce « package » est autoproduit, les prestations annexes à l'hébergement sont accessoires : elles ne permettent pas de constituer un forfait

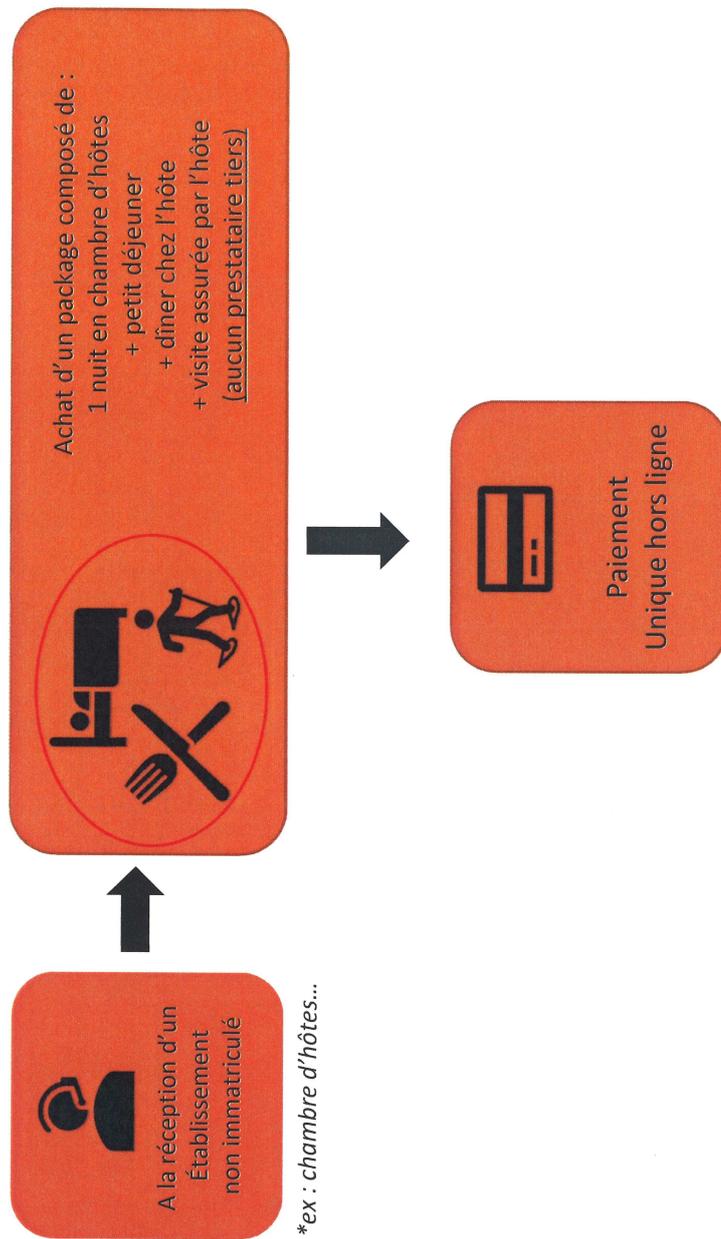
### Conséquences

**L'hôte qui produit lui-même les services doit être immatriculé dans le cas.1 a, dans la mesure où cet hôte vend/offre à la vente un forfait (même s'il est « autoproduit »), et non des prestations autoproduites.**

**L'hôte ne doit pas être immatriculé dans le cas 2 car il vend / offre à la vente des prestations autoproduites, à condition bien évidemment qu'il ne vende que ce type de prestations.**

**→ on reste largement à droit constant en matière d'obligation d'immatriculation dans ce scénario.**

**Scénario 10 : vente HORS LIGNE par un PRESTATAIRE touristique / achat de plusieurs de ses prestations / 1 paiement**



\*ex : chambre d'hôtes...

→ Analyse DGE : le besoin ou non d'immatriculation dépendra du contenu du package proposé, à savoir s'il s'agit ou non d'un « forfait » au sens du nouvel article L211-2. Plus de précisions sur la notion de « forfait » dans le dossier DGE.

-  Site internet de la destination
-  Site internet d'un prestataire
-  Guichet d'un prestataire

## Scenario 10 : vente HORS LIGNE par un prestataire touristique / achat de plusieurs de ses prestations / 1 paiement

### Qualification

Le client se présente à la réception d'un établissement non immatriculé et y achète un « package » composé d'une nuit en chambre d'hôte, d'un petit déjeuner, d'un dîner chez l'hôte et d'une visite assurée par l'hôte. L'ensemble des prestations est assuré par l'hôte et fait l'objet d'un paiement unique.

**Ce scénario est largement semblable au scénario 9. D'une part**, en fonction de la nature des services offerts, les critères du **forfait** pourraient être réunis, soit au sens du nouvel article L.211-2 III 1 (le point de vente de l'établissement a permis au voyageur de combiner ces services en les proposant simultanément et la transaction donne lieu à un contrat unique), soit au sens du nouvel article L.211-2 III 2 (il y a éventuellement deux contrats, mais les services sont vendus ou facturés à un prix « tout compris » ou à un prix total). D'autre part, si, à côté de l'hébergement, la ou les prestations annexes restent « accessoires » à l'hébergement, elles n'ont pas la qualification de « service de voyage à part entière ». Elles seront alors considérées comme faisant partie intégrante de l'hébergement (voir la partie I, premier document, point II). Ce sera a priori le cas du petit déjeuner. Nous comprenons que l'établissement et l'hôte du schéma sont la même personne, c'est-à-dire que les prestations sont toutes autoproduites.

**Cas 1** : les critères du forfait sont remplis car il s'agit de la combinaison d'un service de voyage par nature (hébergement) et d'au moins un service touristique, dans la mesure où le dîner ou la visite assurée par l'hôte représentent plus de 25% de la valeur du « package » ou constituent une caractéristique essentielle de la combinaison de services.

**Cas 2** : le « package est autoproduit et les prestations ne constituent pas un forfait (vente de plusieurs prestations autoproduites).

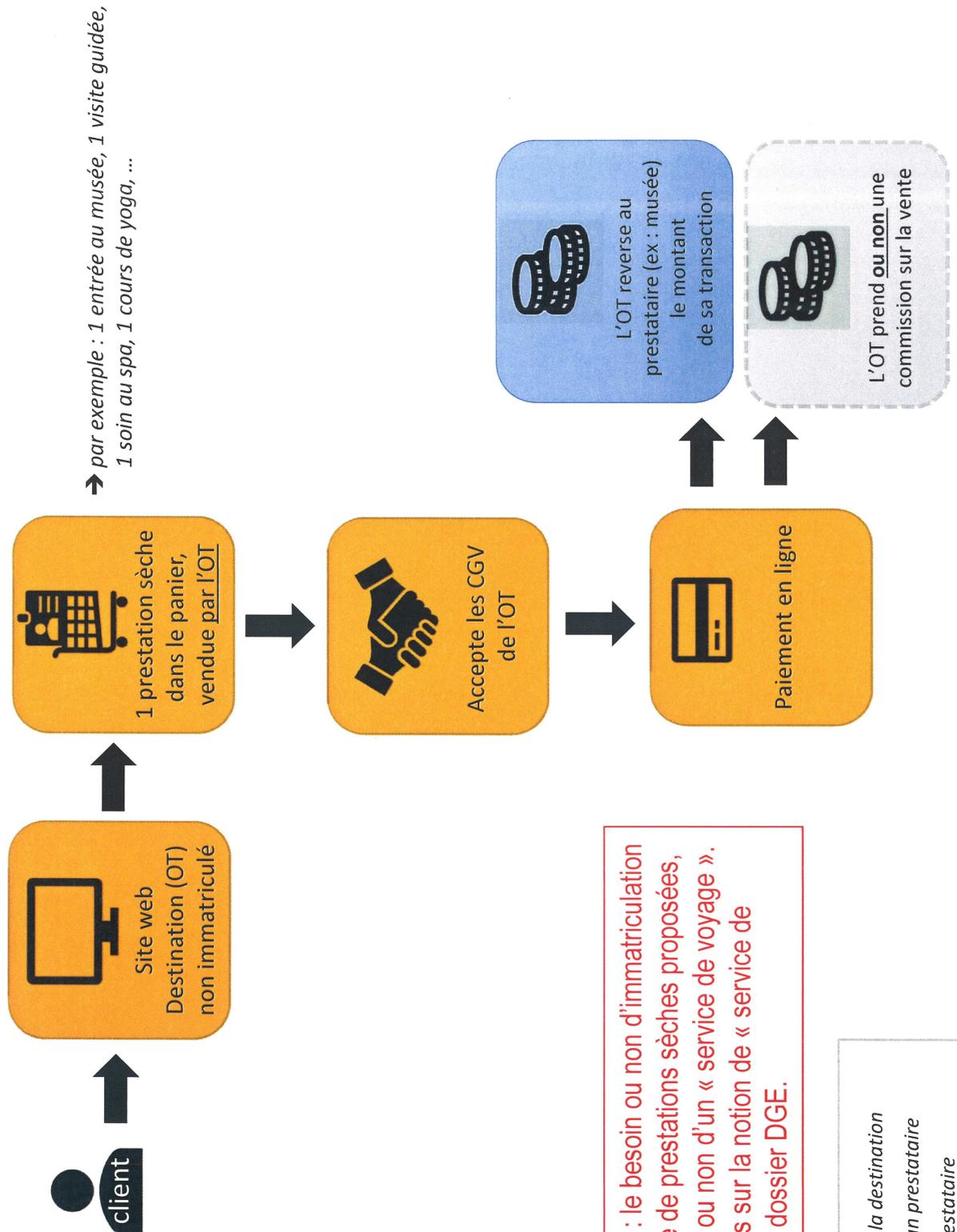
### Conséquences

**Dans le cas 1, l'établissement/hôte doit être immatriculé car il vend/offre à la vente un forfait.**

**Dans le cas 2, l'établissement/hôte ne doit pas être immatriculé car il ne vend/offre à la vente que des prestations autoproduites ou ne relevant pas du champ d'application du code du tourisme, à condition bien évidemment qu'il ne vende que ce type de prestations.**

⇒ on reste largement à droit constant en matière d'obligation d'immatriculation dans ce scénario

## Scénario 11 : vente en ligne de prestation sèche par un organisme local non immatriculé / 1 paiement



→ Analyse DGE : le besoin ou non d'immatriculation dépendra du type de prestations sèches proposées, à savoir s'il s'agit ou non d'un « service de voyage ». Plus de précisions sur la notion de « service de voyage » dans le dossier DGE.

Site internet de la destination  
 Site internet d'un prestataire  
 Guichet d'un prestataire

### **Qualification**

Le client navigue sur le site Internet d'un OT et y achète une seule prestation parmi les prestations suivantes : entrée au musée ou visite guidée, soin au spa ou cours de yoga. Il paie la prestation en ligne sur le site de l'OT. L'OT reverse le montant au prestataire concerné (musée, spa ou centre/professeur de yoga), en soustrayant ou non une commission de vente.

**Nous comprenons que votre question porte sur les OT qui vendraient/offriraient à la vente exclusivement des prestations sèches non-autoproduites, à l'exclusion de toute combinaison de services de loisirs avec des services de voyage** (en particulier des services de voyage « par nature » : hébergement, transport, location d'un véhicule, auquel cas un service de loisir peut être un « service touristique » et l'ensemble est susceptible de constituer un forfait ou une PVL si les critères légaux sont réunis). Pour rappel, toute personne qui commercialise à la fois des « activités de loisirs » qui ne sont pas des services de voyage et des services de voyage non-autoproduits, et/ou qui commercialise des forfaits est soumise aux règles du code du tourisme.

L'OT devra être immatriculé si la prestation vendue/offerte à la vente est un autre service de voyage (les exemples donnés n'étant pas des services de voyage « par nature »).

La nouvelle définition des « autres services de voyage » devrait correspondre aux notions précédentes de « *services pouvant être fournis à l'occasion de voyages ou de séjours (...)* » (ancien article L.211-2 I b) et celle de « *services liés à l'accueil touristique, notamment l'organisation de visites de musées ou de monuments historiques* » (ancien article L.211-2 I c). Voir à ce sujet le II de la partie I (premier document).

#### **S'agissant de vos exemples :**

**Cas 1** : l'OT vend/offre à la vente une entrée au musée ou une visite guidée

**Cas 2** : l'OT vend/offre à la vente un soin au spa

**Cas 3** : l'OT vend/offre à la vente un cours de yoga

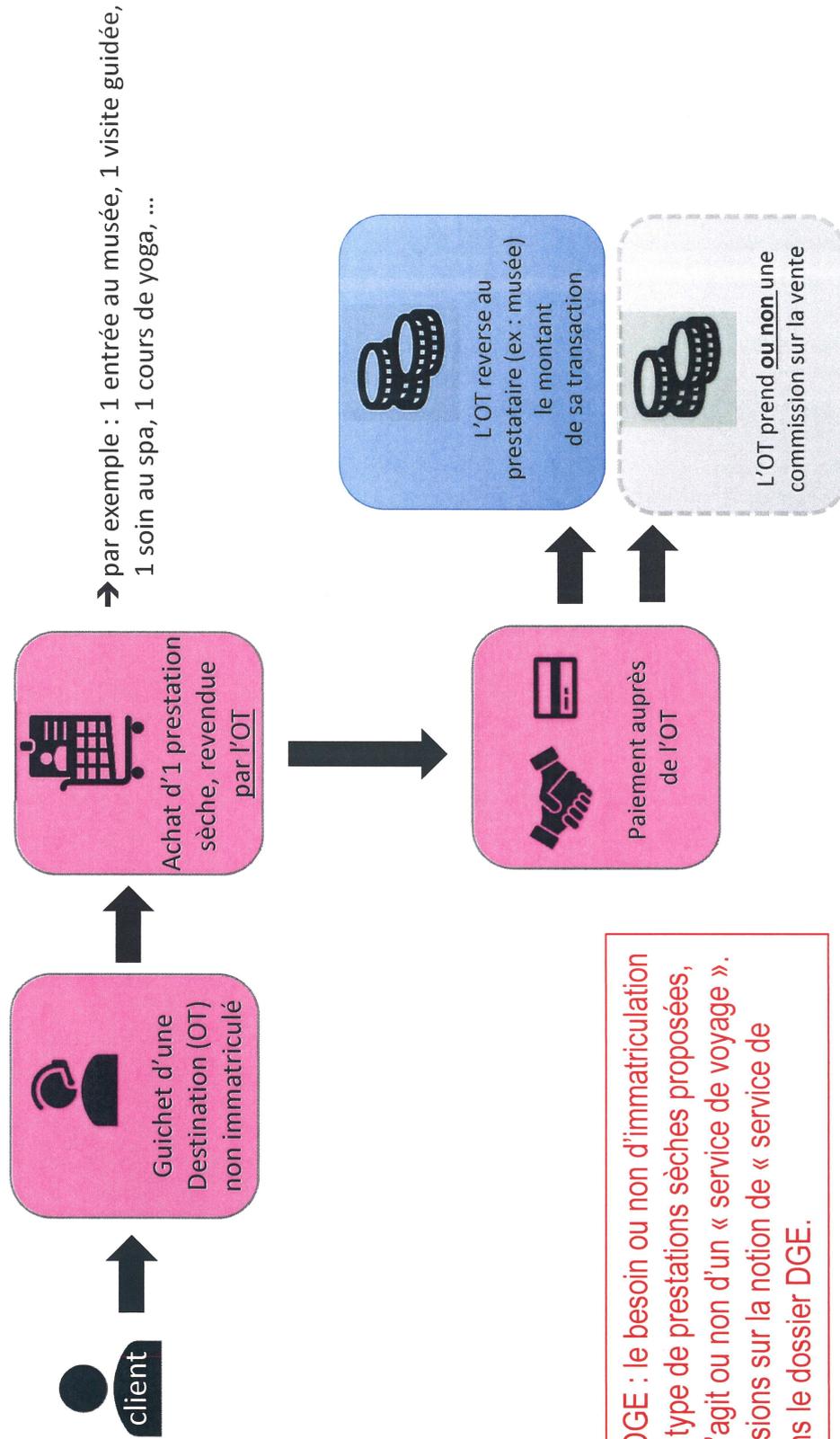
### **Conséquences**

**Dans le cas 1, l'OT doit en principe être immatriculé**

⇒ **situation à droit constant, cf. ancien article L.211-2 c** (« *notamment l'organisation de visites de musées ou de monuments historiques* »)

**Dans les cas 2 & 3, on peut considérer a priori que l'OT n'aura pas à s'immatriculer s'il ne vend / offre à la vente que ce type de prestations (sans les associer à d'autres prestations, dans le cadre de voyages/séjours).** Pour rappel, l'OT ne pourra exercer cette activité que dans l'intérêt général et parce que cela permet de « *faciliter l'accueil* » ou « *d'améliorer les conditions de séjour des touristes* » dans la commune.

**Scénario 12 : vente HORS LIGNE de prestation sèche par un organisme local non immatriculé / 1 paiement**



→ Analyse DGE : le besoin ou non d'immatriculation dépendra du type de prestations sèches proposées, à savoir s'il s'agit ou non d'un « service de voyage ». Plus de précisions sur la notion de « service de voyage » dans le dossier DGE.

-  Site internet de la destination
-  Site internet d'un prestataire
-  Guichet d'un prestataire
-  Comptoir de la Destination (ex : OT)

**Scenario 12 : vente HORS LIGNE de prestation sèche par un organisme local / 1 paiement**

**Qualification**

Le client se présente au « guichet » d'une destination (OT) non immatriculée et y achète une seule prestation parmi les prestations suivantes : entrée au musée ou visite guidée, soin au spa ou cours de yoga. Il paie la prestation au guichet de l'OT. L'OT reverse le montant au prestataire concerné (musée, spa ou centre/professeur de yoga), en soustrayant ou non une commission de vente.

**Voir les commentaires relatifs au scenario 11 : le fait que la transaction ait lieu dans un point de vente physique, et non dans un point de vente « en ligne » tel qu'un site Internet, est indifférent.**

## SCENARIO 13 : Question générale sur le champ d'application

Les articles L211-1 et L211-2 font référence à des « services de voyages » composés de prestations de transport, hébergement, location de voiture, ou de « 4° Tout autre service touristique qui ne fait pas partie intégrante d'un service de voyage au sens des 1°, 2° ou 3° ». »

Nous nous interrogeons sur le besoin d'immatriculation pour un organisme local (Office de Tourisme, CDT) ou pour un prestataire touristique (ex : un hôtelier, un propriétaire de meublé ou chambre d'hôtes...) proposant à la vente des **prestations sèches** telles que :

- ➔ 1 entrée ou 1 soin dans un spa, 1 cours de yoga, 1 coaching sportif, 1 descente en canoë, 1 location de vélo, 1 cours de cuisine, 1 activité accrobranche, 1 baptême de plongée ...

*Est ce que toutes ces activités dites « de loisirs » entrent dans le champ du code du tourisme lorsqu'elles sont vendues seules / hors forfait ? Comment distinguer ce qui entre dans le champ et ce qui n'entre pas ?*

➔ Voir la réponse détaillée dans le dossier DGE.

### Scenario 13 : Question générale sur le champ d'application

Vous vous interrogez sur l'obligation pour un organisme local de tourisme (OT, CDT) ou pour un prestataire touristique (hôtelier, propriétaire de meublé ou chambre d'hôtes) de s'immatriculer s'il propose des activités « de loisirs » sous forme de **prestations « sèches »** : 1 entrée ou un soin dans un spa, 1 cours de yoga, 1 coaching sportif, 1 descente en canoë, 1 location de vélo, 1 cours de cuisine, 1 activité accrobranche, 1 baptême de plongée, etc.

**Nous comprenons que votre question porte sur les organismes/prestataires qui vendraient/offriraient à la vente exclusivement des prestations sèches non-autoproduites, à l'exclusion de toute combinaison de services de loisirs avec des services de voyage.**

Pour rappel, si un service « touristique » est combiné avec un service de voyage que nous appelons « par nature » (hébergement, transport, location d'un véhicule), l'ensemble est susceptible de constituer un forfait ou une PVL si les critères légaux sont réunis.

Toute personne qui commercialise des services de voyage secs de façon intermédiée (ie non-autoproduits) et/ou des forfaits et/ou des PVL est soumise aux règles du code du tourisme, notamment à l'obligation de s'immatriculer. A contrario, sont hors champ ceux a) qui vendent un service de voyage sec et autoproduit et/ou qui vendent / offrent à vente tout ce qui n'est pas un « service de voyage ».

**Votre question peut sembler un peu théorique pour l'hôtelier, le propriétaire de meublé ou la chambre d'hôte** : le plus souvent, ces personnes vendent/offrent à la vente un hébergement (c'est-à-dire un service de voyage par nature). Mais il ne peut être exclu qu'un hôtel, par exemple, joue un rôle d'intermédiaire pour d'autres prestataires, y compris en distribuant leurs prestations à des clients qui ne séjournent pas dans l'établissement. Dans ce cas, l'établissement sera soumis aux mêmes obligations que tout intermédiaire, et nos commentaires relatifs aux scénarii 11 & 12 s'appliquent *mutatis mutandis*.