

# DOSSIER D'ADHÉSION GESTIONNAIRES D'HEBERGEMENT

## 1 - COMMENT ADHÉRER À L'APST

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

[nouvelleadhesion@apst.travel](mailto: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 dans les meilleurs délais

Vous pouvez contacter le délégué APST de votre région si vous le souhaitez.

[Liste et coordonnées des Délégués régionaux ICI](#)

Retrouvez le calendrier prévisionnel des réunions sur le site [www.apst.travel](http://www.apst.travel) à la rubrique

« Télécharger le dossier d'adhésion »

### 3 – Acceptation du dossier

- **Votre adhésion est acceptée sous réserve de demande de contre-garanties (éventuelles)** Nous vous informons du montant de la contre-garantie attendue que les instances ont déterminée pour valider votre dossier.

- **Votre adhésion est validée**

Dans ce cas, à la réception des contre-garanties attendues, nous vous adressons un appel de cotisation. Dans tous les cas, nous vous adressons une attestation d'adhésion à remettre à ATOUT France dès réception du paiement de votre cotisation.

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 ;

**Nous attirons votre attention sur le fait que l'Association n'accepte pas les entreprises dont le capital social est inférieur à 7 500 €. Dans le cas contraire nous fournir une attestation sur l'honneur stipulant que le capital social sera augmenté de minimum 7 500 € après acceptation du dossier par les instances de l'APST. Toutefois, l'APST accepte les entreprises en nom propre et les autoentreprises.**

- Un curriculum vitæ exhaustif et détaillé des représentants légaux ;
  - Une copie de la pièce d'identité des représentants légaux ;
  - Une copie des deux derniers avis d'imposition sur le revenu des représentants légaux
  - Un extrait K bis de l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés de votre entreprise ;
  - Un compte de résultat prévisionnel **en HT** établi sur 3 ans ;
  - Un tableau de volume d'affaires prévisionnel **en TTC** sur 3 ans 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) ;
- Éventuellement, des contre-garanties peuvent vous être demandées à l'examen de votre dossier par les élus de l'APST. **Le montant ne sera déterminé qu'après la réunion.** (Cf. les règles de contre-garantie en page 3).

Des pièces complémentaires peuvent également vous être demandées à l'examen de votre dossier.

#### a) Pièces complémentaires si des sociétés figurent au capital de votre entreprise :

- Un extrait K bis du registre du commerce et des sociétés ;
- La liste de leurs associés et du nombre de parts que chacun détient, en remontant jusqu'aux personnes physiques ;
- Les comptes annuels et rapports du Commissaire aux Comptes du dernier exercice clos (de chacune d'entre elles).

#### b) Si l'entreprise 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.

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

- Une copie de votre certificat d'immatriculation ;
- Projets de développement ou de modification de l'activité pour l'avenir ;
- Un tableau de volume d'affaires des deux derniers exercices clos **en TTC**.

## 3 - RÈGLES DE CONTRE-GARANTIE

Des contre-garanties sont nécessaires à la validation et à l'obtention de votre garantie financière.

Cochez l'option choisie, Elles peuvent être constituées :

- D'une garantie bancaire à première demande.** L'établissement bancaire doit posséder un établissement dans l'un des États de l'Union Européenne.
- D'une cession de somme d'argent :** Vous disposez d'un excédent de trésorerie que vous bloquez toute la durée de votre garantie.
- D'un cautionnement solidaire conforté par du patrimoine (nous vous invitons à nous communiquer les pièces ci-dessous)**
  - Une copie d'acte d'achat des biens immobiliers ;
  - Le tableau d'amortissement du prêt en cours sur lequel apparaissent les dates de prélèvements ou une attestation sur l'honneur stipulant que le bien est libre de toute hypothèque ou emprunt ;
  - Une estimation récente si le bien a été acheté depuis plus de 2 ans.
  - Une copie recto-verso de la pièce d'identité de chaque propriétaire de(s) bien(s) immobilier
  - Les deux derniers avis d'imposition sur les revenus, complets, de chaque signataire ;
  - La copie intégrale (les 2 pages) de la dernière taxe foncière ;
  - Des pièces complémentaires pourront être demandées à l'étude du dossier.

**Il ne s'agit ni d'une hypothèque, ni d'un nantissement**

### LES CONTRE-GARANTIES REPENDENT A DES REGLES DE FOND ET DE FORME

- L'engagement de caution solidaire est un cautionnement établi par les représentants légaux (gérant, cogérants, P.D.G., D.G.) et/ou un tiers garant
- L'état notarié concerne des biens immobiliers (maison, appartement), situés dans l'un des états de l'Union Européenne, dont la valeur réalisable doit être indiquée.
- **Tous les propriétaires d'un bien doivent s'engager. Chacun d'eux** établit un engagement quel que soit le statut matrimonial (communauté, séparation de biens, indivision, SCI...)
- L'engagement correspondant à votre situation patrimoniale vous sera adressé après acceptation de votre dossier par les instances de l'Association
- Le signataire doit porter **de sa propre main** des mentions **OBLIGATOIRES**.
- Ponctuellement et sur décision de l'APST, il peut vous être demandé de venir signer les engagements de caution au siège de l'Association

- **IMPORTANT : L'Association étudie toutes propositions de contre-garanties.**

## 4- FORMULAIRE DE DEMANDE D'ADHÉSION Gestionnaires d'hébergement

Nom(s) et Prénom(s) : .....

Domicile : .....

Téléphone personnel : ..... Mobile personnel : .....

Mail personnel : .....

Fonctions : .....Raison sociale de l'entreprise : .....

Siège : .....

Téléphone : .....

Mail : .....

Date de clôture du 1<sup>er</sup> exercice social de l'entreprise : .....

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 :	150 €
2 - Une part fixe minimum dont le minimum 2024 est fixé à :	400€
3 - Une part variable dont le minimum 2024 est fixé à :	100€

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) :

**ETAT DÉCLARATIF DE VOLUME D'AFFAIRES REEL OU PREVISIONNEL (rayer la mention inutile)  
SUR 12 MOIS A COMPLÉTER EN TTC pour l'année 2024**

Numéro Immatriculation : ..... Date de la cloture d'exercice : ..... /..... /.....

**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 constitués  
(Minimum 15 clients)**2 –PRESTATIONS DE VOYAGES LIEES (il ne s'agit pas d'un forfait voir notice explicative jointe)****3 –PRESTATIONS TOURISTIQUES SECHES « DIVERS » vendues au public****4 – TRANSPORTS « SECS »****5 – VOYAGE D'AFFAIRES vendus dans le cadre d'une convention générale**

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. », la garantie financière de l'APST ne pourra donc pas s'appliquer

**6 – VENTES AUX PROFESSIONNELS\* DU TOURISME**

\*Professionnels disposant également d'une immatriculation délivrée par Atout France et/ ou auprès des sociétés de tourisme basées à l'étranger.

**7 – Autres facturations TTC de l'organisme (activités non soumises à l'immatriculation)****CERTIFIÉ PAR (obligatoire) :**

Le représentant légal de l'organisme : .....

**Date :****Signature :**



### ETAT DÉCLARATIF DE VOLUME D'AFFAIRES REEL OU PREVISIONNEL (rayer la mention inutile) SUR 12 MOIS A COMPLÉTER EN TTC pour l'année 2025

Número Immatriculation : ..... Date de la cloture d'exercice : ..... /..... /.....

**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 constitués  
(Minimum 15 clients)

**2 –PRESTATIONS DE VOYAGES LIEES (il ne s'agit pas d'un forfait voir notice explicative jointe)**

**3 –PRESTATIONS TOURISTIQUES SECHES « DIVERS » vendues au public**

**4 – TRANSPORTS « SECS »**

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

*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. », la garantie financière de l'APST ne pourra donc pas s'appliquer*

**6 – VENTES AUX PROFESSIONNELS\* DU TOURISME**

*\*Professionnels disposant également d'une immatriculation délivrée par Atout France et/ ou auprès des sociétés de tourisme basées à l'étranger.*

**7 – Autres facturations TTC de l'organisme (activités non soumises à l'immatriculation)**

**CERTIFIÉ PAR (obligatoire) :**

Le représentant légal de l'organisme : .....

**Date :**

**Signature :**



### ETAT DÉCLARATIF DE VOLUME D'AFFAIRES REEL OU PREVISIONNEL (rayer la mention inutile) SUR 12 MOIS A COMPLÉTER EN TTC pour l'année 2026

Número Immatriculation : ..... Date de la cloture d'exercice : ..... /..... /.....

**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 constitués  
(Minimum 15 clients)

**2 –PRESTATIONS DE VOYAGES LIEES (il ne s'agit pas d'un forfait voir notice explicative jointe)**

**3 –PRESTATIONS TOURISTIQUES SECHES « DIVERS » vendues au public**

**4 – TRANSPORTS « SECS »**

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

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. », la garantie financière de l'APST ne pourra donc pas s'appliquer

**6 – VENTES AUX PROFESSIONNELS\* DU TOURISME**

\*Professionnels disposant également d'une immatriculation délivrée par Atout France et/ ou auprès des sociétés de tourisme basées à l'étranger.

**7 – Autres facturations TTC de l'organisme (activités non soumises à l'immatriculation)**

**CERTIFIÉ PAR (obligatoire) :**

Le représentant légal de l'organisme : .....

**Date :**

**Signature :**



# APST

## Leader de la garantie voyage depuis plus de 50 ans

### ETAT DÉCLARATIF DE VOLUME D'AFFAIRES REEL OU PREVISIONNEL (rayer la mention inutile) SUR 12 MOIS A COMPLÉTER EN TTC pour l'année 2027

Número Immatriculation : ..... Date de la cloture d'exercice : ..... /..... /.....

**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 constitués  
(Minimum 15 clients)

**2 –PRESTATIONS DE VOYAGES LIEES (il ne s'agit pas d'un forfait voir notice explicative jointe)**

**3 –PRESTATIONS TOURISTIQUES SECHES « DIVERS » vendues au public**

**4 – TRANSPORTS « SECS »**

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

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. », la garantie financière de l'APST ne pourra donc pas s'appliquer

**6 – VENTES AUX PROFESSIONNELS\* DU TOURISME**

\*Professionnels disposant également d'une immatriculation délivrée par Atout France et/ ou auprès des sociétés de tourisme basées à l'étranger.

**7 – Autres facturations TTC de l'organisme (activités non soumises à l'immatriculation)**

**CERTIFIÉ PAR (obligatoire) :**

Le représentant légal de l'organisme : .....

**Date :**

**Signature :**



# APST

## Leader de la garantie voyage depuis plus de 50 ans

### NOTE EXPLICATIVE SUR LA DECLARATION DE VOLUME D'AFFAIRES

#### 1 - VENTES DE FORFAITS AU PUBLIC (particuliers et entreprises non professionnelles du tourisme)

Montant des facturations TTC des voyages à forfait, groupes et individuels, vendus directement par l'agent, produits ou non par lui, y compris le transport correspondant.

**-(a) Distribution :** vous vendez un forfait qui a été produit / fabriqué par un Tour Opérateur. Un forfait est constitué d'au moins deux prestations fournies par l'agence de voyages

Exemple : vous achetez un forfait (prestations  $\geq$  2) à un tour opérateur pour le revendre aux clients de votre agence

**-(b) Production :** vous fabriquez / achetez un ensemble de prestations (forfait) pour le revendre aux particuliers ou aux entreprises – qui ne sont pas des professionnels du tourisme - (clients de votre agence)

Exemple : vous fabriquez ou achetez plusieurs prestations (prestation aérienne couplée de nuits d'hôtels et de guidage sur place) afin de les revendre en forfait à vos clients.

**-la destination France** correspond à l'ensemble des forfaits vendus qui se déroulent exclusivement sur le territoire français (métropole et DOM).

*Bon à savoir : les bons mentionnés au V de l'article L.211-1 sont notamment les bons que l'on trouve dans les coffrets cadeaux, bons avec lesquels les consommateurs peuvent parfois acheter un forfait tourisme. Sont notamment à déclarer les ventes faites au travers d'un site internet autre que le vôtre, quand le client vous règle directement, et que ce sont vos coordonnées indiquées sur le contrat de voyage.*

#### 2 – LES PRESTATIONS DE VOYAGES LIEES

Une prestation de voyage liée (PVL) est constituée lorsqu'un professionnel a vendu une prestation sèche à l'un de ses clients et favorise l'achat d'une deuxième prestation en vue du même voyage auprès d'un autre prestataire, sans communiquer au second prestataire les informations personnelles et coordonnées bancaires de ce client. Elle ne constitue donc pas un forfait si ces achats sont effectués dans les 24h.

**caractéristiques:**

- Les données du voyageur ne sont pas communiquées d'un professionnel à l'autre.
- Les services touristiques (accès à un parc à thème, manifestation sportive ou culturelle etc.) combinés avec les services de voyage (transport, hébergement, location auto/moto) doivent représenter au moins 25% du prix total, en être une caractéristique essentielle, ou constituer une telle caractéristique d'une manière ou d'une autre pour constituer une Prestation de Voyage Liée.

**3 - Prestations sèches « DIVERS » vendues au public (Prestations touristiques vendues au public relevant de l'article L. 211-1 du code du tourisme - toutes prestations à l'exception des prestations de transports secs - mentionnées au 4 de la présente déclaration).**

Il s'agit de toutes les prestations vendues seules, dites sèches : location de voitures, hébergement, prestations de guidage...(liste non exhaustive).

#### 4 - TRANSPORTS « SECS »

Il s'agit de toutes prestations relevant du transport vendues seules, non incluses dans un voyage à forfait.

Exemple : vous vendez à votre client un Aller - Retour en avion Paris / Barcelone sans prestation attachée

#### 5 – VOYAGES D'AFFAIRES vendus dans le cadre d'une convention réglementée

Il s'agit de toutes les prestations vendues dans le cadre d'une convention réglementée pour le voyage d'affaires entre l'agent de voyage et son client société (article L.211-7 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 prévu 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. » La garantie financière de l'APST ne pourra donc pas s'appliquer en cas de défaillance financière*

#### 6 - VENTES AUX PROFESSIONNELS DU TOURISME

Cela comprend toutes les prestations en forfait (fabriquées / assemblées par votre agence) et en prestations sèches (hors transport sec) vendues aux professionnels du tourisme (qui les achètent pour les revendre).

Exemple : vous fabriquez / achetez diverses prestations constituant un voyage à forfait pour le revendre ensuite à une agence de voyages.

#### 7 - AUTRES FACTURATIONS TTC DE L'ENTREPRISE

Il s'agit des facturations qui ne sont pas liées à l'immatriculation au registre des opérateurs de voyages et de séjours, par exemple des sociétés qui couplent l'activité d'agent de voyages avec une autre comme l'événementiel, la vente de produits régionaux, la vente de fournitures et / ou d'accessoires autour du voyage : bagages, protection solaire, etc.... (liste non exhaustive).

## 5- NOTE EXPLICATIVE SUR LA DECLARATION DE VOLUME D'AFFAIRES

**1- VENTES DE FORFAITS AU PUBLIC** (particuliers et entreprises non professionnels du tourisme) Montant des facturations TTC des voyages à forfait, groupes et individuels, vendus directement par l'agent, produits ou non par lui, y compris le transport correspondant.

- **(a) Distribution** : vous vendez un forfait qui a été produit / fabriqué par un Tour Opérateur. Un forfait est constitué d'au moins deux prestations fournies par l'agence de voyage.

Exemple : vous achetez un forfait (prestations  $\geq 2$ ) à un tour opérateur pour le revendre aux clients de votre agence.

- **(b) Production** : vous fabriquez / achetez un ensemble de prestations (forfait) pour le revendre aux particuliers ou aux entreprises - qui ne sont pas des professionnels du tourisme - (clients de votre agence).  
Exemple : vous fabriquez ou achetez plusieurs prestations (prestation aérienne couplée de nuits d'hôtels et de guidage sur place) afin de les revendre en forfait à vos clients.

- **la destination France** correspond à l'ensemble des forfaits vendus qui se déroulent exclusivement sur le territoire français (métropole et DOM).

Bon à savoir : les bons mentionnés au V de l'article L.211-1 sont notamment les bons que l'on trouve dans les coffrets cadeaux, bons avec lesquels les consommateurs peuvent parfois acheter un forfait tourisme.

Sont notamment à déclarer les ventes faites au travers d'un site internet autre que le vôtre, quand le client vous règle directement et que ce sont vos coordonnées indiquées sur le contrat de voyage.

### 2 – LES PRESTATIONS DE VOYAGES LIEE

Une prestation de voyage liée (PVL) est constituée lorsqu'un professionnel a vendu une prestation sèche à l'un de ses clients et favorise l'achat d'une deuxième prestation en vue du même voyage auprès d'un autre prestataire, sans communiquer au second prestataire les informations personnelles et coordonnées bancaires de ce client. Elle ne constitue donc pas un forfait si ces achats sont effectués dans les 24h.

#### caractéristiques:

- Les données du voyageur ne sont pas communiquées d'un professionnel à l'autre.
- Les services touristiques (accès à un parc à thème, manifestation sportive ou culturelle etc.) combinés avec les services de voyages (transport, hébergement, location auto/moto) doivent représenter au moins 25% du prix total, en être une caractéristique essentielle ou constituer une telle caractéristique d'une manière ou d'une autre pour constituer une Prestation de Voyage Liée.

**2- Prestations sèches « DIVERS » vendues au public (Prestations touristiques vendues au public relevant de l'article L. 211-1 du code du tourisme - toutes prestations à l'exception des prestations de transports secs - mentionnées au 4 de la présente déclaration).**

Il s'agit de toutes les prestations vendues seules, dites sèches (location de voitures, hébergement, prestations de guidage...) liste non exhaustive.

### **3 - TRANSPORTS « SECS »**

Il s'agit de toutes prestations relevant du transport vendues seules, non incluses dans un voyage à forfait.  
Exemple : vous vendez à votre client un Aller - Retour Paris / Barcelone sans prestation attachée

### **4 – VOYAGE D’AFFAIRES vendus dans le cadre d’une convention règlementée**

Il s'agit de toutes les prestations vendues dans le cadre d'une convention règlementée pour le voyage d'affaires entre l'agent de voyage et son client société (article L.211-7 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 prévu 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. ». La garantie financière de l'APST ne pourra donc pas s'appliquer en cas de défaillance financière

### **5 - VENTES AUX PROFESSIONNELS**

Cela comprend toutes les prestations en forfait (fabriquées / assemblées par votre agence) et en prestations sèches (hors transport sec) vendues aux professionnels du tourisme (qui les achètent pour les revendre).  
Exemple : vous fabriquez / achetez diverses prestations constituant un voyage à forfait pour le revendre ensuite à une agence de voyages.

### **6 - AUTRES FACTURATIONS TTC DE L'ENTREPRISE**

Il s'agit des facturations qui ne sont pas liées à l'immatriculation au registre des opérateurs de voyages et de séjours, par exemple des sociétés qui couplent l'activité d'agent de voyage avec une autre comme l'événementiel, la vente de produits régionaux, la vente de fournitures et / ou d'accessoires autour du voyage (bagages, protection solaire, etc....)... liste non exhaustive.

**CALENDRIER PREVISIONNEL 2024**

<b>CALENDRIER PRÉVISIONNEL 2024 DE DÉPÔT ET PRÉSENTATION DES DEMANDES D'ADHÉSION</b>	
<b>DATE ET HEURE LIMITE DE DÉPÔT DES DOSSIERS COMPLETS (16h00)</b>	<b>DATE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION</b>
13 décembre 2023	11 janvier 2024
17 janvier 2024	7 février 2024
14 février 2024	6 mars 2024
13 mars 2024	3 avril 2024
10 avril 2024	2 mai 2024
15 mai 2024	5 juin 2024
12 juin 2024	3 juillet 2024
17 juillet 2024	7 août 2024
14 août 2024	4 septembre 2024
11 septembre 2024	2 octobre 2024
16 octobre 2024	6 novembre 2024
13 novembre 2024	5 décembre 2024

## 7 - 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 COVEA 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](mailto: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](mailto: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**

**Leader de la garantie voyage depuis plus de 50 ans**

# ANNEXES

## Nos Partenaires



### 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 adhérez 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](mailto:n.pavesi@entreprisesduvoyage.org)

Site internet : <https://edv.travel/>

**L'adhésion de la première année vous est offerte par l'APST sous réserve d'acceptation par les EdV**



### Assurance responsabilité civile professionnelle : Marsh (Hiscox)

Contact mail dédié pour une demande de devis : [apstbymarsh@marsh.com](mailto:apstbymarsh@marsh.com)

Tél. 01 76 40 27 01 Lien : [Connexion \(marsh.com\)](http://Connexion.marsh.com)

## Nos Services



### Service Formation

Formations gratuites et à tarifications spéciales avec **TravelPro Formations by UMIH Formation**

Adresse : 15 avenue Carnot 75017 Paris

Contact : [contact@travelproformations.fr](mailto:contact@travelproformations.fr)

Site internet : [www.travelproformations.fr](http://www.travelproformations.fr)

### Service de protection juridique



- La prévention et l'information juridique par téléphone dans les domaines garantis
- La recherche de solutions à l'amiable lors de vos litiges
- La défense judiciaire (prise en charge des frais de justice selon les conditions du contrat)
- L'exécution et le suivi de vos dossiers contentieux
- L'accès à Rocket Lawyer vous permettant d'accéder gratuitement à des guides juridiques et modèles de contrats commerciaux

## Nos Partenaires Historiques



## 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](http://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.**



La Médiation  
Tourisme  
et Voyage