



Webinaire BtoB

Jeudi 5 juin



DEFINITION ET REGLEMENTATION

Définition

Groupes et individuels

Autocaristes : producteur et distributeur

Tour operator : producteur, distributeur via des revendeurs (agences)

Agence de Voyages : producteur mais majoritairement distributeur incluant les agences en ligne

Agence réceptive : producteur majoritairement

La Réglementation

loi du 13 Juillet 1992 remplacée par l'ordonnance du 20 Décembre 2017

Règlements la création et la commercialisation de packages :

Définition d'un package ou forfait touristique : Un forfait touristique est défini comme la combinaison d'au moins deux types de services de voyage différents, tels que le transport, l'hébergement, la location de voitures, ou tout autre service touristique (visite, activité, etc...)

Ceux-ci sont vendus ou proposés à la vente dans le cadre d'un contrat unique ou achetés auprès d'un point de vente unique (même s'ils sont facturés séparément) à un prix tout compris ou global.

La Réglementation

Principaux points de la réglementation actuelle (post-2018)

1. Qui est concerné ?

Les agences de voyages, mais aussi toute entreprise qui vend ou propose :

- des voyages à forfait (au moins 2 prestations vendues ensemble : transport + hébergement, par exemple)
- ou des prestations de voyage liées (produits achetés ensemble mais facturés séparément)

La Réglementation

2. Conditions d'exercice

- Immatriculation obligatoire auprès d'Atout France
- Garantie financière (pour rembourser les clients en cas de faillite)
- Assurance responsabilité civile professionnelle
- Respect des règles d'information précontractuelle et contractuelle

02 **COLLABORER AVEC LE BTOB**

L

Un des secrets de bonne collaboration : La réactivité

-Définir ce que l'on souhaite commercialiser et / ou quel produit spécifique pourrait-on proposer ?

-Définir une politique tarifaire : quelle commission est-on capable de donner ? :

1) Pour les individuels et les petits groupes (10 à 12 pers env)

-> Commission attendue par un producteur : prix public – montant de la commission. Environ 20%

-> Commission attendue par une agence qui distribue directement ou une agence réceptive environ entre 8 et 12 %

2) Pour les groupes (ex-autocaristes)

-> Tarif net inférieur au tarif public

- Définir des conditions de modifications ou d'annulation

- Définir une date de fin d'options date à laquelle le voyageur vous rétrocèdera ce qu'il n'a pas vendu –

Au-delà de cette date toute annulation de la part du voyageur pourra faire l'objet de frais d'annulation facturés par votre part.

- Etablir les conditions de règlement

- Signer un contrat

Les avantages

- Être référencé par des agences, tour-opérateurs ou OTAs (= plateformes web : Booking, Expedia, voyages SNCF etc.) augmente la visibilité sans devoir gérer seul toute la communication.
- Avoir accès à des voyageurs non accessibles en direct = diversifier la provenance des clients
- Accès à des clientèles internationales : Les agences réceptives, DMC (Destination Management Companies) et tour-opérateurs étrangers sont des intermédiaires précieux pour toucher les marchés internationaux.

Les avantages

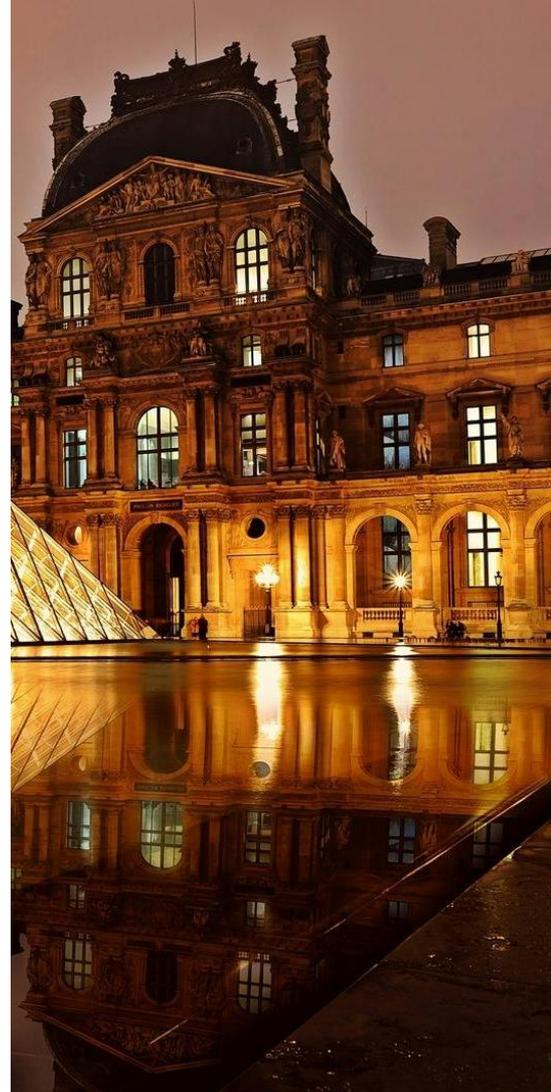
- Le BtoB favorise les collaborations interprofessionnelles locales pour créer des produits touristiques combinés (hébergement + activité + restauration).
- Source de revenus sans risque : 1er euro rétrocédé au partenaire BtoB au 1er client inscrit
- Maitrise totale des partenaires BtoB avec qui vous souhaitez travailler

03

**INTERVENTION DE PATRICIA
LINOT- Fondatrice & dirigeante
de Rendez-Vous Fontainebleau**

Qu'est-ce qu'une agence réceptive ou DMC France ?

- Une **agence immatriculée** Atout France
- Une **agence productrice** qui assemble et commercialise en B2B
- **Un expert** d'un ou plusieurs territoires / thématiques
- Une agence qui répond aux attentes de **différents types de clientèles** :
 - FIT
 - MICE
 - Groupes/Loisirs
 - Scolaires/Étudiants



Comment construire nos offres packagées, sur mesure et expérientielles ?

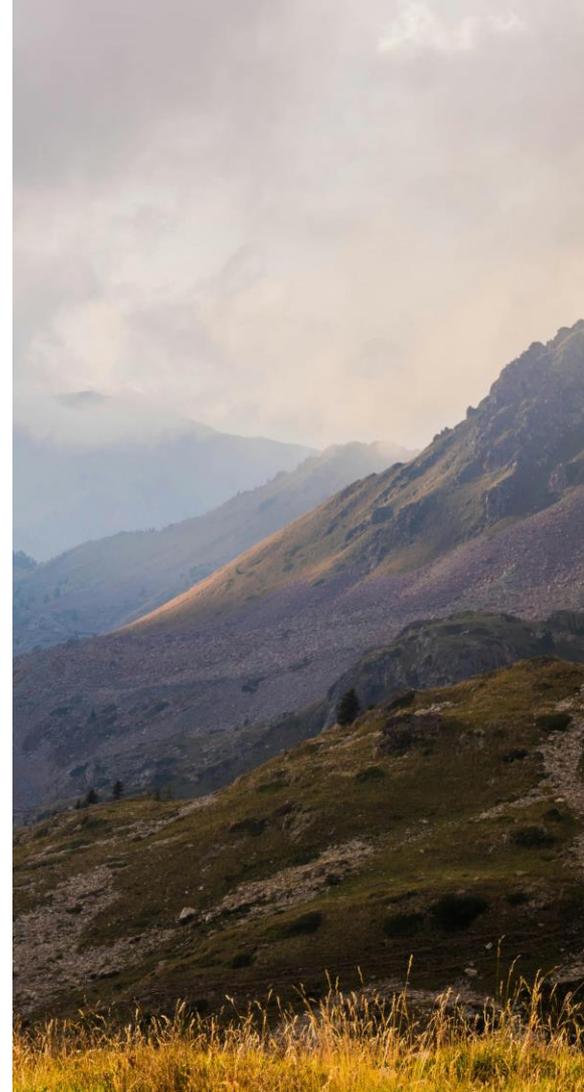
Une parfaite **connaissance de l'écosystème touristique local**

Des **relations de partenariat étroites avec des prestataires** qui ont la maîtrise de leur savoir-faire et des enjeux RSE.

- Hôteliers / Prestataires d'activités (vélo, guide rando, chef cuisine) / Caveaux / Sites patrimoniaux / Autocaristes / VTC, ...

La capacité à produire des **offres thématiques** :

- Art de vivre / Culture et Patrimoine / Grands Espaces Nature / Savoir-Faire et Artisanat / Evènementiel / Bien être / Sport et Festivals, Gastronomie, Œnologie, Mémoire, ...



Comment sourcer nos partenaires ?

- Se **rencontrer**
- Bien se **connaître**
- **Partager** les mêmes valeurs

Un même objectif au quotidien

Accompagner les clients de A à Z et garantir la réussite
et la qualité de la prestation le jour J

RDV Fontainebleau est membre du réseau France DMC Alliance



04 CONCLUSION



A la question qui peut travailler avec le BtoB : tout à chacun

MERCI DE VOTRE ATTENTION

Suivez-nous sur nos réseaux sociaux



et sur notre site pro

pros.bourgognefranche-comte.com

LinkedIn : @Bourgogne-Franche-Comté Tourisme 360°

Facebook : @BFC Tourisme 360°

YouTube : @bfctourisme 360

Avec le soutien financier du Conseil régional
de Bourgogne-Franche-Comté

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTÉ