



**Décision n° 10-D-06 du 26 février 2010
relative à des pratiques mises en œuvre par la Société des
Téléphériques de la Grande Motte (STGM)**

L'Autorité de la concurrence (Commission permanente),

Vu la lettre en date du 12 décembre 2006, enregistrée sous le numéro 06/0096 F, par laquelle le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre par la Société des Téléphériques de la Grande Motte ;

Vu le livre IV du Code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence ;

Vu les engagements proposés par la société des Téléphériques de la Grande Motte ;

Vu les observations présentées par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure, la rapporteure générale, le commissaire du Gouvernement et les représentants de la Société des Téléphériques de la Grande Motte entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 26 janvier 2010 ;

Adopte la décision suivante :

I. Constatations

A. LA SAISINE ET SES SUITES

1. Le 12 décembre 2006, le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques relatives aux conditions de commercialisation des forfaits d'accès aux remontées mécaniques de la station de Tignes auprès des professionnels du tourisme, mises en œuvre par la Société des Téléphériques de la Grande Motte (STGM).
2. La STGM, concessionnaire exclusif des remontées mécaniques à Tignes, a mis en place une politique tarifaire fondée sur une segmentation de la clientèle qui, d'après la saisine, aurait pour effet de concéder un avantage économique non justifié à certains opérateurs au détriment des autres professionnels du tourisme. Ainsi, la STGM abuserait de sa position de monopole sur le marché.

B. LE SECTEUR D'ACTIVITE CONCERNE

1. LE DOMAINE SKIABLE

3. La France comprend sept massifs montagneux, les Alpes du Nord, les Alpes du Sud, les Vosges, le Jura, la Corse, le Massif Central et les Pyrénées qui sont répartis sur 22,8 % du territoire métropolitain, soit une surface de 124 166 kilomètres carrés. En 2006, la totalité des domaines skiabiles s'étendait sur 1,7 % de la montagne française, soit une superficie de 118 000 hectares.
4. Les pistes de ski couvrent une superficie de 25 581 hectares, mais leur fréquentation est très concentrée. Durant la saison 2005/2006, 75,2 % de l'activité a été réalisée dans les Alpes du Nord, 10,7 % dans les Alpes du Sud et 9,7 % dans les Pyrénées. Le ski nordique ou ski de fond couvre près de 9 000 kilomètres de pistes et compte 219 sites.
5. Sur la période 2005/2006, le nombre de remontées mécaniques en activité, de stations de ski, et de domaines skiabiles était de :

	Remontées mécaniques		Stations ou centres de ski	Domaines skiables
	Nombre	Part %		
Alpes du Nord	2 201	56,5	129	144
Alpes du Sud	691	17,8	51	62
Pyrénées	461	11,8	35	36
Jura	188	4,8	32	33
Massif Central	161	4,1	19	20
Vosges	154	4	26	31
Autres	39	1	3	3
Total	3 895	100	295	329

2. LE SERVICE DES REMONTEES MECANIQUES

a) Organisation

6. Les remontées mécaniques regroupent l'ensemble des appareils de transport public par chemin de fer funiculaire ou à crémaillère, par téléphérique, remonte-pente ou tout autre engin utilisant des câbles porteurs ou tracteurs destinés à un usage sportif ou touristique. Selon l'article L. 342-9 du code du tourisme, « *Le service des remontées mécaniques, le cas échéant étendu aux installations nécessaires à l'exploitation des pistes de ski, est organisé par les communes sur le territoire desquelles elles sont situées ou par leurs groupements ou par le département auquel elles peuvent confier par convention, dans les limites d'un périmètre géographique défini, l'organisation et la mise en œuvre du service.*

Les communes ou leurs groupements peuvent s'associer, à leur demande, au département pour organiser ce service ».

7. L'exploitation des remontées mécaniques est un service public industriel et commercial, pouvant être délégué à une entreprise ayant passé à cet effet une convention avec l'autorité compétente (article L. 342-13 du code du tourisme).

b) L'exploitation des remontées mécaniques de la commune de Tignes

8. Par convention de délégation de service public du 5 septembre 1988, modifiée par plusieurs avenants en 1996, 1998, 2000 et 2003, la commune de Tignes a confié à la STGM en exclusivité, la concession du service des remontées mécaniques de Tignes.
9. Créée en janvier 1969, la STGM est une société anonyme à directoire. Elle est située au lieudit Val Claret à Tignes (73320). Son chiffre d'affaires s'est élevé à 43 823 727 euros pour l'exercice 2008 et à 40 324 621 euros pour l'exercice 2007. C'est une filiale de la Compagnie des Alpes Domaines Skiables, elle-même filiale de la Caisse des Dépôts et Consignations.
10. La concession comprend « *la réalisation de tout équipement et toute infrastructure nécessaire au bon fonctionnement du service public* » et l'exploitation de ces installations.

11. La STGM vend les titres de transport de remontées mécaniques (tickets et forfaits) qui permettent un accès illimité aux pistes de ski en nombre de passages sur une période déterminée, allant de la demi journée à la saison complète. La vente des forfaits est effectuée soit directement au public, soit à divers opérateurs : agences de voyages, tour opérateurs, agences immobilières, hôtels, loueurs particuliers.

3. LA REGLEMENTATION DE L'OFFRE TOURISTIQUE

a) Avant l'intervention de la loi n° 2009-888 du 22 juillet 2009 de développement et de modernisation des services touristiques

12. Les articles L. 211-1 et suivants du code du tourisme fixent les conditions d'exercice des activités relatives à l'organisation et à la vente de voyages ou de séjours.
13. Selon les dispositions combinées des articles L. 211-1, L. 213-1 et L. 213-3 de ce code, les 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 voyages ou de séjours individuels ou collectifs, de services pouvant être fournis à l'occasion de voyages ou de séjours, ou aux opérations de services liées à l'accueil touristique, doivent être titulaires d'une habilitation délivrée au nom de l'État. Ces dispositions s'appliquent également aux opérations de production ou de vente de forfaits touristiques, tels que ceux-ci sont définis à l'article L. 211-2.
14. Aux termes de ce dernier article : « *Constitue un forfait touristique la prestation :*
1-résultant de la combinaison préalable d'au moins deux opérations portant respectivement sur le transport, le logement ou d'autres services touristiques non accessoires au transport ou au logement et représentant une part significative dans le forfait ;
2-dépassant vingt-quatre heures ou incluant une nuitée ;
3-vendue ou offerte à la vente à un prix tout compris ».
15. En outre, un certain nombre de professionnels, notamment les hôteliers et les agents immobiliers, peuvent proposer des prestations touristiques, à condition qu'ils aient été habilités à cet effet et que ces produits ne représentent qu'une part accessoire ou complémentaire de leur prestation principale (article L. 213-6).

b) Après l'intervention de la loi précitée du 22 juillet 2009

16. Les professionnels du tourisme sont immatriculés au registre des agents de voyages et autres opérateurs de la vente de voyages et de séjours (article L. 141-3 du code du tourisme). Pour être immatriculés, les intéressés doivent justifier à l'égard des clients d'une garantie financière suffisante, d'une assurance garantissant les conséquences pécuniaires de leur responsabilité professionnelle et de conditions d'aptitude professionnelle (article L. 211-18-II).
17. Les demandes d'immatriculation sont instruites par le groupement d'intérêt économique « *Atout France, agence de développement touristique de la France* » (article L. 141-2 du code du tourisme).
18. Une période transitoire est prévue pour l'application de la loi nouvelle. Les licences, agréments, habilitations et autorisations délivrés antérieurement à la date de

publication de la loi du 22 juillet 2009 cessent de produire leurs effets au plus tard trois ans après sa date de promulgation.

C. LE MARCHÉ CONCERNE ET LA PLACE DE LA STGM SUR CE MARCHÉ

19. Le marché en cause est celui de la vente par la STGM des titres de transport d'accès aux remontées mécaniques de la station de Tignes aux professionnels du tourisme.
20. Un marché comparable a été défini par le Conseil de la concurrence dans sa décision n° [07-D-14](#) du 2 mai 2007. Dans cette affaire, le Conseil a indiqué qu'il convenait « (...) de distinguer un marché amont qui est celui de la vente, par les sociétés Transmontagne et Pra-Loup Développement, des tickets et forfaits d'accès aux remontées mécaniques aux différentes catégories de professionnels du tourisme (...) ». Il a ajouté : « Ce marché amont présente un caractère segmenté, en raison de l'obligation dans laquelle se trouve la société Transmontagne de prendre en considération, pour l'établissement de ses grilles tarifaires, les caractéristiques des différents professionnels concernés : hébergeurs locaux habilités tourisme, agences de voyages, autocaristes ou tours opérateurs ».
21. Au plan géographique, dans le cadre de la présente procédure, il peut être circonscrit au domaine skiable de Tignes pour ce qui est des hébergeurs locaux.
22. En sa qualité de concessionnaire unique du service public des remontées mécaniques de la commune de Tignes, la STGM se trouve en situation de monopole sur ce marché.

D. LES PRATIQUES CONCERNEES

23. La vente par la STGM des forfaits d'accès aux remontées mécaniques aux professionnels du tourisme fait l'objet de trois types de contrats : un contrat annuel destiné aux hébergeurs locaux, et deux contrats annuels destinés aux agences de voyages et tour opérateurs. Par ailleurs, la STGM a créé une catégorie « *gros opérateurs* » qui bénéficient de contrats de longue durée.

1. LES CONDITIONS DE VENTE DES FORFAITS D'ACCES AUX REMONTEES MECANIQUES APPLICABLES AUX HEBERGEURS LOCAUX

24. Les conditions d'achat et de commercialisation des forfaits d'accès aux remontées mécaniques font l'objet d'un contrat intitulé « *contrat particulier hébergeur local* » signé annuellement entre la STGM et l'hébergeur local. Il est conclu pour la période correspondant à la saison de ski, de fin novembre à début mai de l'année suivante.
25. Le contrat précise que « *l'hébergeur local doit diriger vers l'exploitant les tour opérateurs souhaitant acquérir des titres de transport sur les remontées mécaniques autrement qu'en package : l'hébergeur ne peut vendre lui-même des forfaits remontées mécaniques seuls aux tour opérateurs* ».

26. Les conditions générales de vente annexées à ce contrat donnent la définition de l'hébergeur local, précisent les conditions d'éligibilité qu'il doit remplir et les obligations qu'il doit respecter.
27. Le prix de vente des titres de transport sur les remontées mécaniques par l'exploitant à l'hébergeur local correspond au tarif public de la saison considérée, sur lequel est appliquée une remise en fonction des diverses périodes de commercialisation. Les tarifs espace Killy, saison 2005/2006 applicables aux hébergeurs habilités, prévoient quatre périodes. Le taux de remise accordé pour chacune de ces périodes est le suivant :

Périodes : %

Rouge : 0 (semaines 24/12-30/12, 04/02-10/02 à 18/03-24/03 et 08/04-14/04)

Blanc : 20

Bleu : 25

Bleu ciel : 35.

2. LES CONDITIONS DE VENTE DES FORFAITS D'ACCES AUX REMONTEES MECANIQUES APPLICABLES AUX TOUR OPERATEURS ET AGENTS DE VOYAGES

28. Les conditions d'achat et de commercialisation des forfaits d'accès aux remontées mécaniques font l'objet « *du contrat particulier tour opérateur* » signé annuellement entre la STGM et le tour opérateur. Les conditions générales de vente tour opérateur donnent la définition de celui-ci, fixent les conditions d'éligibilité qu'il doit remplir et ses obligations.

29. Le prix de vente des titres de transport sur les remontées mécaniques correspond au tarif public de la saison sur lequel est appliquée une remise en fonction des périodes de commercialisation. Les tarifs tour opérateurs, hiver 2005/2006, pour constitution de packages mentionnent : « *Achat selon les grilles tarif public (adultes - enfants - seniors) à compter de 3 jours*

5 périodes (rouge/rose/blanc/bleu/bleu ciel (...))

commissionnement mensuel dépendant du CA réalisé dans chacune des périodes et dès le 1er euro (...))», applicable « sur l'ensemble des domaines (espace Killy, Tignes) ».

30. Le taux de la remise est de :

Périodes : %

Rouge : 5 (semaines 24/12-30/12 et 11/02-17/02 à 25/02-03/03)

Rose : 10 (semaines 04/02-10/02, 04/03-10/03 à 18/03-24/03 et 08/04-14/04)

Blanc : 20

Bleu : 25

Bleu ciel : 35

31. En outre, les tour opérateurs bénéficient d'une « *remise supplémentaire de 5 % au-delà d'un CA tarif public de 175 000 euros sur l'ensemble de la saison et sur le*

produit espace Killy ». Cette remise complémentaire ne concerne pas le contrat régi par le dispositif « *ristourne quantitative* » ci-dessous visé.

3. LES CONDITIONS DE VENTE DES FORFAITS D'ACCES AUX REMONTEES MECANIQUES AUX TOUR OPERATEURS QUI NE COMMERCIALISENT PAS DE FORMULE « TOUT COMPRIS »

32. Les contrats stipulent que ces tour opérateurs ne prévoient pas de formule associant l'hébergement à un titre de transport sur les remontées mécaniques (formule « *tout compris* »). Le prix de vente des titres de transport pour les remontées mécaniques facturé à ces professionnels correspond au tarif public de la saison sur lequel est appliquée « *une ristourne quantitative* ».
33. Le montant de cette ristourne va de 5 % à 12 %, et est fonction de seuils de tranches de chiffre d'affaires à réaliser. Ainsi, durant la saison 2005/2006, une remise de 5 % était octroyée pour un chiffre d'affaires compris entre 17 000 euros et 58 500 euros, une remise de 7 % sur la tranche de chiffre d'affaires comprise entre 58 501 euros et 117 000 euros. Une remise de 12 % était octroyée sur la tranche de chiffre d'affaires de plus de 445 501 euros.
34. En dessous de la première tranche, toujours pour la saison 2005/2006, pour un chiffre d'affaires total compris entre 17 000 et 58 500 euros, il était prévu qu'une ristourne de 3 % de ce chiffre d'affaires serait accordée. Le versement de la ristourne a lieu en fin de saison après règlement de la totalité des factures par le tour opérateur.
35. Les « *conditions générales de ventes tour opérateur ristournes quantitatives domaine skiable de Tignes (espace Killy – Tignes) saison hiver 2005/2006 (26/11/05-08/05/06)* » sont les mêmes que celles applicables aux tour opérateurs bénéficiant de remises conditionnelles en ce qui concerne les conditions d'éligibilité et les obligations du tour opérateur.

4. LA MISE EN PLACE D'UNE CATEGORIE GROS OPERATEUR

36. Rentre dans cette catégorie le professionnel qui remplit les exigences légales requises pour être hébergeur, dont l'établissement est ouvert toute l'année. Ce professionnel paye à la STGM un montant forfaitaire annuel garanti pour l'accès au domaine skiable par ses clients, qui est calculé selon une formule ayant pour base le nombre de lits qu'il commercialise. La somme réglée par l'opérateur est fixe quel que soit le nombre de clients qui utiliseront les forfaits ski.
37. Le montant annuel payé par un gros opérateur est le produit du prix du forfait 7 jours « *espace Killy* », par le nombre de lits de l'opérateur, avec application d'un coefficient multiplicateur de valeur variable. En cas de dépassement du forfait, les journées supplémentaires sont facturées par la STGM selon un pourcentage qui n'est pas identique pour tous les opérateurs.

E. LA MISE EN ŒUVRE DE LA PROCEDURE D'ENGAGEMENTS

38. La STGM s'étant déclarée prête à apporter des modifications dans sa politique tarifaire, il a été décidé de recourir à la procédure d'engagements prévue au I de l'article L. 464-2 du Code de commerce.

1. LES PREOCCUPATIONS DE CONCURRENCE FORMULEES PAR LA RAPPORTEURE

39. La rapporteure a exprimé des préoccupations de concurrence à la STGM à l'occasion d'une audition ayant eu lieu le 24 septembre 2009 et ayant fait l'objet d'un procès verbal d'audition en exposant notamment les éléments ci-après.

a) Sur l'exclusion des hébergeurs locaux des avantages tarifaires consentis aux tour opérateurs et agences de voyages

40. Les conditions d'achat des titres de transport d'accès aux remontées mécaniques sur la station de Tignes, le domaine skiable de Tignes et l'espace Killy auprès de la STGM, par les professionnels du tourisme sont différentes selon que ces derniers sont des hébergeurs locaux (agences immobilières, hôtels ou résidences) ou des tour opérateurs et agents de voyages.
41. Les hébergeurs locaux signent avec la STGM un « *contrat particulier hébergeur local* ». Ils bénéficient d'une remise (différentielle) en fonction de trois périodes de commercialisation des titres de transport : blanc (20 %), bleu (25 %), bleu ciel (35 %). Pour la période rouge, ils n'ont pas de remise. A l'inverse des tour opérateurs commissionnés, aucune période rose n'est prévue en ce qui les concerne.
42. Les tour opérateurs commissionnés signent avec la STGM « *un contrat particulier tour opérateur* ». Ils bénéficient d'une remise différentielle qui distingue cinq périodes de commercialisation des titres de transport : rouge (5 %), rose (10 %), blanc (20 %), bleu (25 %), bleu ciel (35 %). En outre, une remise supplémentaire de 5 %, calculée sur les ventes de titres de transport remontées mécaniques, leur est octroyée si leur chiffre d'affaires « *espace Killy* » réalisé durant la saison considérée est supérieur ou égal au montant fixé dans le contrat.
43. Les tour opérateurs qui « *ne prévalent pas de tout compris* » concluent avec la STGM des ventes de forfaits avec ristournes quantitatives par tranches de chiffre d'affaires, versées en fin de saison (tour opérateurs « *ristourne quantitative* »).
44. Pour justifier les différences qui existent dans sa politique tarifaire entre les professionnels du tourisme, la STGM fait valoir que les tour opérateurs, qui travaillent essentiellement pendant la saison hiver, sont titulaires d'une licence d'agent de voyages, vendent des forfaits touristiques, dispensent des conseils aux consommateurs et disposent d'un réseau de distribution et d'une force de vente.
45. Au contraire, les hébergeurs locaux qui sont gestionnaires d'un bien ou propriétaires de celui-ci, font peu de communication. Leur fonction essentielle est l'hébergement. Leur action commerciale n'est pas la même et n'est pas aussi étendue que celle des tour opérateurs. Leur rôle est plus passif. De plus, dans les périodes très chargées, les hébergeurs refusent du monde, alors que les tours opérateurs doivent aller chercher le client.

46. Les conditions générales de vente tour opérateurs et hébergeurs précisent que ces professionnels achètent à titre ferme, pour leur compte et en leur nom personnel à la STGM, les titres de transport en vue de les revendre exclusivement à leurs clients à leurs risques et profits exclusifs.
47. Le tour opérateur, lorsqu'il commercialise un forfait touristique, doit acheter les titres de transport remontées mécaniques, et recourir aux prestations servies par un hôtelier, un exploitant de résidences de tourisme, ou un agent immobilier situé sur la station. Il supporte donc les risques notamment d'inventus liés au préachat de titres de transport et de lits sur la station et à leur réservation. Au contraire, l'hébergeur soit ne préachète ni l'hébergement ni les titres de transport de remontées mécaniques, qu'il vend au fur et à mesure à ses clients, soit les achète pour les revendre à des tour opérateurs auquel cas il est payé en tout état de cause.
48. Il n'est pas contestable que le tour opérateur, dont le métier est de vendre un séjour qu'il a élaboré en assemblant diverses prestations, puisse offrir dans le forfait touristique qu'il propose une gamme de produits qui soit plus large que celle proposée par l'hébergeur local. De plus, l'offre du tour opérateur n'est pas limitée à la station de Tignes, ce qui peut le conduire à conseiller son client sur le choix de sa destination de sports d'hiver. Mais soutenir que l'hébergeur, même si son offre est moins étendue que celle du tour opérateur, a un rôle beaucoup plus passif n'est pas totalement convaincant. S'il veut remplir son établissement, il doit faire une offre attractive et se faire connaître.
49. En tout état de cause, les tour opérateurs et les hébergeurs, lorsqu'ils vendent des forfaits touristiques, agissent sur le même segment de marché à Tignes, mais avec des moyens différents. Les hébergeurs n'ont pas à trouver et réserver, contrairement aux tour opérateurs, un hébergement. Mais ils supportent d'autres charges qui leur sont propres, notamment celles inhérentes au fait qu'ils disposent de locaux leur permettant d'assurer la prestation d'hébergement.
50. En outre, la prétention de la STGM, selon laquelle pendant des périodes très chargées les hébergeurs refusent du monde, ne peut, étant donné son caractère aléatoire, expliquer les différences de remises octroyées selon les périodes par la STGM aux différents professionnels du tourisme. D'une saison à l'autre, le taux de remplissage de l'établissement peut varier pour diverses raisons.
51. En conséquence et à ce stade, les arguments de la STGM ne justifient pas l'ampleur des différences de tarifs qu'elle applique aux professionnels du tourisme.
52. La remise de 5 % octroyée aux seuls tour opérateurs commissionnés au-delà de la réalisation d'un certain montant de chiffre d'affaires n'est pas non plus entièrement convaincante car aucune raison valable n'est avancée pour exclure de son bénéfice les hébergeurs qui réaliseraient le montant du chiffre d'affaires prévu pour l'obtenir.
53. De même, la STGM, en réservant le bénéfice de la ristourne quantitative aux seuls tour opérateurs qui ne préviennent pas de « *tout compris* », dès qu'ils ont réalisé certaines tranches de chiffre d'affaires, est susceptible de discriminer les hébergeurs locaux. Au moins, les premiers seuils de tranches de chiffres d'affaires à atteindre paraissent pouvoir être réalisés facilement par les hébergeurs locaux.
54. Au vu de l'ensemble de ces éléments, les avantages accordés par la STGM aux tour opérateurs et agents de voyages auxquels les hébergeurs ne peuvent pas prétendre, soulèvent des préoccupations de concurrence. Il ne peut être exclu que la politique tarifaire de la STGM puisse être considérée comme discriminatoire à l'encontre des

hébergeurs locaux et soit, au terme d'une procédure contradictoire, qualifiée d'abus au regard des dispositions de l'article L. 420-2 du Code de commerce, par la STGM de sa position de monopole sur le marché de la vente des titres de transport d'accès aux remontées mécaniques de la station de Tignes aux professionnels du tourisme.

b) En ce qui concerne la mise en place d'une catégorie gros opérateurs pour les hébergeurs locaux

55. Le calcul de la remise octroyée aux gros opérateurs fait appel à des données non contestables, à savoir le prix public du forfait de référence et le nombre de lits de l'hébergeur, mais aussi à un coefficient multiplicateur de valeur très variable. De même, en cas de dépassement du forfait, les journées supplémentaires sont facturées par la STGM en fonction d'un pourcentage qui n'est pas identique pour tous les gros opérateurs, sans qu'une explication soit donnée. Ces modalités de fixation des tarifs gros opérateurs ne sont pas connues, ni publiques, ni objectives.
56. Ces tarifs qui manquent de transparence suscitent des préoccupations de concurrence. Ils sont susceptibles de conduire à des discriminations tarifaires injustifiées au sein de la catégorie gros opérateurs. Il ne peut être exclu qu'au terme d'une procédure contradictoire, la politique tarifaire de la STGM applicable aux gros hébergeurs soit, au regard des dispositions de l'article L. 420-2 du Code de commerce, qualifiée d'abus par cette dernière de sa position de monopole sur le marché de la vente des titres de transport d'accès aux remontées mécaniques de la station de Tignes aux professionnels du tourisme.

2. LES ENGAGEMENTS PROPOSES PAR LA STGM

57. La STGM a proposé les engagements suivants, le 5 novembre 2009.
58. Ses quatre catégories de contrats actuelles (hébergeurs locaux, tour opérateurs commissionnés, tour opérateurs remise quantitative et grands hébergeurs) sont remplacées par trois contrats : contrat commissionné, contrat remise quantitative, contrat garanti. Tous les professionnels du tourisme pourront opter pour l'un ou l'autre de ces contrats dès lors qu'ils en satisferont les conditions.
59. Selon ces contrats, un professionnel du tourisme « *est une personne physique ou morale*
 - ✓ *Immatriculée au registre du commerce et des sociétés ainsi qu'au registre public prévu au a) de l'article L. 141-3 du code du tourisme ;*
 - ✓ *ou, dans l'attente de son inscription sur le registre public susmentionné, immatriculée au registre du commerce et des sociétés, et titulaire soit :*
 - *d'une licence d'agent de voyage ;*
 - *d'une habilitation ;*
 - *d'un agrément ;*
 - *d'une autorisation ;*

délivré (e) avant le 25 juillet 2009 par l'autorité préfectorale, dans le cadre de la réglementation applicable aux agents de voyage.

Il peut s'agir par conséquent d'un tour opérateur, d'un hébergeur local (hôtelier, agence immobilière, administrateur de biens, gestionnaire d'hébergements) ou d'un grand hébergeur ».

60. Les principales dispositions de ces contrats sont les suivantes.

a) En ce qui concerne le contrat commissionné

61. Pour pouvoir opter pour ce contrat, le professionnel doit *« acheter des titres de transport de remontées mécaniques en vue de leur intégration dans un forfait touristique tel que défini à l'article L. 211-2 du code du tourisme pour être revendus à un client avant son départ pour le séjour ».*

62. Les conditions financières de ce contrat comporteront six remises : une remise de base et cinq remises additionnelles :

✓ La remise de base :

« Les titres de transport de remontées mécaniques seront achetés sur la base du tarif public, auquel sera appliquée une remise différentielle en fonction des périodes de commercialisation (la remise de base). (...).

(...) La remise sera distincte pour Tignes et espace Killy ».

✓ Les remises additionnelles :

• *« remise n° 1 : une remise supplémentaire pour tous les cocontractants, calculée sur les ventes de titres de transport de remontées mécaniques, sera octroyée si un certain montant de chiffres d'affaires (brut, c'est-à-dire hors remises complémentaires) est réalisé avec la STGM. Cette remise, dont le pourcentage sera identique pour tous les cocontractants, sera calculée et versée en fin de saison » ;*

• *« remise n° 2 : une remise complémentaire sera octroyée pour l'achat de titres de transport de remontées mécaniques enfants et seniors hors vacances scolaires françaises. Le montant de cette remise sera identique pour tous les cocontractants. Elle se cumulera à la remise de base (...) ainsi, le cas échéant, qu'aux remises n° 3, 4 et 5 ci-après, et sera appliquée lors de l'achat des titres de transport Tignes et/ou espace Killy par le cocontractant à la STGM » ;*

• *« remise n° 3 : une remise complémentaire sera octroyée aux cocontractants :*

- *qui disposent de personnels commerciaux en propre pour vendre leurs forfaits touristiques dans plusieurs agglomérations européennes ;*
- *qui font la promotion de leur activité, de leurs forfaits touristiques et de la station dans une brochure et sur un site internet.*

Cette remise, dont le montant sera identique pour tous les cocontractants, s'appliquera durant les seules périodes rouge et rose, lors de l'achat des titres de transport Tignes et/ou espace Killy à la STGM. Elle se cumulera à la remise de base (...) ainsi, le cas échéant qu'aux remises n° 2, 4 et 5 » ;

• *« remise n° 4 : une remise spécifique sera octroyée aux tour opérateurs.*

Cette remise s'appliquera durant les seules périodes rouge et rose, lors de l'achat des titres de transport Tignes et/ou espace Killy par le tour opérateur à la STGM. Elle se cumulera à la remise de base (...), ainsi, le cas échéant, qu'aux remises n° 2, 3 et 5 » ;

• « remise n° 5 : la STGM se réserve le droit d'introduire une remise pour achat (et paiement) de titres de transport de remontées mécaniques un temps donné à l'avance, d'un montant identique pour tous les cocontractants. Elle se cumulera à la remise de base (...) ainsi, le cas échéant, qu'aux remises n° 2, 3, et 4, et sera appliquée lors de l'achat des titres de transport Tignes et/ou espace Killy par le cocontractant à la STGM ».

b) En ce qui concerne le contrat remise quantitative

Pour opter pour ce contrat, le professionnel du tourisme doit « acheter des titres de transport de remontées mécaniques destinés à être vendus « secs », en option, à un client ayant par ailleurs déjà acheté une prestation d'hébergement sur la station de Tignes au cocontractant ». Les titres de transport « seront achetés en bénéficiant de remises sur le tarif public par tranches de chiffre d'affaires réalisées avec la STGM ».

Le niveau des remises et/ou les tranches de chiffres d'affaires à atteindre pourront varier notamment en fonction de l'origine du chiffre d'affaires réalisé sur les titres de transport (Tignes et/ou espace Killy). (...).

Une garantie financière sera demandée au cocontractant (...) ».

c) En ce qui concerne le contrat garanti

63. Le professionnel du tourisme doit acheter des titres de transport de remontées mécaniques « en vue de leur intégration dans un forfait touristique tel que défini à l'article L. 211-1 du code du tourisme et incluant au minimum l'hébergement (...) ».
64. Il doit « disposer d'un hébergement sur la station de Tignes ouvert durant toutes les périodes d'accessibilité des remontées mécaniques ».
65. Les titres de transport, dont le nombre sera convenu par contrat, « seront achetés à un prix forfaitaire calculé selon la formule suivante : prix d'un titre de transport 7 jours consécutifs espace Killy x capacité de l'hébergement x un nombre de semaines ». Le paramètre « nombre de semaines » est évalué.
66. Les dépassements du nombre de titres de transport prévu dans le contrat, « seront facturés sur la base du prix public du titre de transport de remontées mécaniques 7 jours espace Killy auquel sera appliquée une remise identique pour tous les cocontractants ».
67. Une garantie financière sera demandée.
68. Les nouveaux contrats « seront proposés à la signature des professionnels du tourisme à compter du 1^{er} février 2010, au fur et à mesure de l'expiration de ceux actuellement en vigueur entre la STGM et ses partenaires professionnels du tourisme ».

3. LE TEST DE MARCHE

69. Par un communiqué de procédure en date du 4 décembre 2009, l'Autorité a publié les propositions d'engagements de la STGM sur son site internet à l'attention des tiers potentiellement intéressés, susceptibles de présenter des observations. L'Autorité a fixé au 8 janvier 2010 la date limite de réception desdites observations.

70. Ce test de marché n'a suscité aucune observation de tiers intéressés.

II. Discussion

71. Selon les dispositions du I de l'article L. 464-2 du Code de commerce, modifié par l'article 2 de l'ordonnance n° 2008-1161 du 13 novembre 2008 portant modernisation de la régulation de la concurrence, l'Autorité de la concurrence peut « *accepter des engagements proposés par les entreprises ou organismes et de nature à mettre un terme à ses préoccupations de concurrence susceptibles de constituer des pratiques prohibées visées aux articles L. 420-1, L. 420-2 et L. 420-5* ».

1. SUR L'APPRECIATION DES ENGAGEMENTS

72. Dans son communiqué de procédure du 2 mars 2009 relatif aux engagements en matière de concurrence, l'Autorité de la concurrence a indiqué que, si le Code de commerce ne précise pas la typologie des comportements susceptibles de faire l'objet d'engagements, elle n'applique pas la procédure d'engagements dans les cas où, en tout état de cause, l'atteinte à l'ordre public économique impose le prononcé de sanctions pécuniaires, notamment lorsque le dommage à l'économie généré est important. Tel n'est pas le cas en l'espèce.
73. Les pratiques concernées étant néanmoins susceptibles d'être discriminatoires au détriment d'une catégorie de professionnels du tourisme ou de conduire à des discriminations au sein d'une même catégorie de professionnels, le recours à la procédure d'engagements offre l'intérêt de privilégier un rétablissement volontaire rapide de la concurrence sur le marché. Les avantages attendus de la procédure d'engagements sont de permettre une rupture nette dans les pratiques sur le marché et un retour rapide à un environnement concurrentiel effectif.
74. Pour atteindre ces objectifs, il appartient à l'Autorité de vérifier que les engagements proposés par la STGM sont de nature à mettre un terme au risque identifié de discrimination dans sa politique tarifaire.
75. Par ailleurs, l'Autorité doit s'assurer que les conditions de mise en œuvre de ces engagements les rendent effectifs et garantissent à court terme un bénéfice réel pour le fonctionnement de la concurrence sur le marché.

2. SUR LE CONTENU DES ENGAGEMENTS PROPOSES

76. L'évaluation préliminaire formulée concernait au premier chef les avantages tarifaires que la STGM réserve au seuls tour opérateurs et agents de voyages dans ses contrats « *particulier tour opérateur* » et « *particulier tour opérateur ristourne quantitative* » au détriment des hébergeurs locaux qui signent un « *contrat particulier hébergeur local* ». Au second chef, elle visait les discriminations qui pouvaient résulter de la politique tarifaire de la STGM au sein de la catégorie gros opérateurs.

77. La STGM propose de remplacer ses contrats actuels par un contrat commissionné, un contrat remise quantitative et un contrat garanti, auxquels tous les professionnels du tourisme pourront souscrire, sous réserve de remplir les conditions requises lors de la signature et durant toute la durée du contrat.
78. Pour choisir le contrat commissionné, le professionnel du tourisme doit acheter des titres de transport en vue de leur intégration dans un forfait touristique ; pour choisir le contrat remise quantitative, il doit acheter des titres de transport destinés à être vendus « secs » ; pour choisir le contrat garanti, il doit acheter des titres de transport en vue de leur intégration dans un forfait touristique incluant au minimum l'hébergement, et disposer d'un hébergement sur la station de Tignes ouvert durant toutes les périodes d'accessibilité des remontées mécaniques. Des dispositions financières sont prévues pour chaque contrat.

a) En ce qui concerne le contrat commissionné

79. Le professionnel qui choisira le contrat commissionné se verra octroyer une remise de base fixée en fonction des périodes de commercialisation des titres de transport. Leur nombre, leur date et les pourcentages de remise seront déterminés ultérieurement par la STGM. Ces paramètres seront identiques pour tous les signataires. En outre, il pourra bénéficier de cinq remises additionnelles dénommées remise n° 1 à remise n° 5.
80. La remise n° 1, prévue pour tous les cocontractants, sera octroyée si un certain chiffre d'affaires brut est réalisé avec la STGM.
81. Tous les professionnels, qu'ils soient hébergeurs, tour opérateurs ou agents de voyages, bénéficieront donc d'une remise de base calculée en fonction de paramètres identiques et d'une remise supplémentaire s'ils réalisent un seuil de chiffre d'affaires prédéterminé. L'octroi d'une remise en période rouge et rose, et d'une remise supplémentaire de 5 % au-delà d'un certain seuil de chiffre d'affaires aux seuls tour opérateurs, est supprimé.
82. La remise n° 2, dont le montant sera identique pour les cocontractants, sera octroyée pour l'achat de titres de transport enfants et seniors hors vacances scolaires. Le principe de cette remise qui est fondée sur des critères objectifs ne soulève pas d'observation particulière.
83. La remise n° 3 sera octroyée aux cocontractants « *qui disposent de personnels commerciaux en propre pour vendre leurs forfaits touristiques dans plusieurs agglomérations européennes* » et « *qui font la promotion de leur activité, de leurs forfaits touristiques et de la station dans une brochure et sur un site internet* ». Identique pour tous, elle s'appliquera durant les seules périodes rouge et rose.
84. L'Autorité a toutefois souhaité clarifier cette notion de personnels commerciaux en propre, considérant que ce qui justifiait le cas échéant une remise spécifique était l'intéressement financier du professionnel pour promouvoir les forfaits touristiques incluant des prestations de la STGM dans plusieurs agglomérations européennes, cet investissement pouvant être exécuté par un prestataire tiers. Afin de vérifier la portée de cet engagement, elle a demandé à la STGM de préciser les notions de « *personnels commerciaux en propre pour vendre leurs forfaits touristiques dans plusieurs agglomérations européennes* ». Compte tenu de ces remarques, la STGM a modifié sa proposition d'engagements comme suit : la remise n° 3 sera accordée aux

cocontractants « *qui disposent d'une force de vente dans au moins deux agglomérations européennes* ».

85. La remise n° 4 s'appliquera aux seules périodes rouge et rose et ne concernera que les professionnels ayant le statut de tour opérateur. Ces professionnels sont en effet susceptibles de proposer à leurs clients plusieurs choix de destinations et supportent les risques, en particulier d'inventus, liés au préachat de titres de transport et de lits sur la station et à leur réservation.
86. Dès lors, si la STGM veut les inciter à offrir dans leurs prestations les domaines skiables de Tignes et de l'espace Killy et à les vendre, alors qu'ils peuvent proposer un large choix d'autres stations françaises ou étrangères, elle doit leur permettre d'acquérir les titres de transport remontées mécaniques à un prix attractif. Compte tenu du rôle et des services offerts par les tour opérateurs, l'Autorité a considéré que la remise additionnelle n° 4 est justifiée.
87. Enfin, la STGM se donne la possibilité d'introduire dans son contrat commissionné une remise n° 5 pour l'achat et le paiement de titres de transport un temps donné à l'avance, d'un montant identique pour tous les cocontractants. L'Autorité a accepté le principe de cette remise n° 5 qui rémunère un avantage de trésorerie pour la STGM et dont les critères de calcul sont objectifs et transparents.
88. Ces engagements sont donc de nature à répondre aux préoccupations de concurrence.

b) En ce qui concerne le contrat remise quantitative

89. Ce contrat prévoit que les titres de transport destinés à être vendus « *secs* », seront achetés en bénéficiant de remises sur le tarif public par tranches de chiffres d'affaires réalisées avec la STGM. Ce contrat n'étant plus réservé aux seuls tour opérateurs et agents de voyages, cet engagement est donc de nature à répondre aux préoccupations de concurrence.

c) En ce qui concerne le contrat garanti

90. Ce contrat pourra être choisi par un professionnel du tourisme qui souhaite acheter des titres de transport en vue de leur intégration dans un forfait touristique et dispose d'un hébergement sur la station de Tignes ouvert durant toutes les périodes d'accès aux remontées mécaniques. Le nombre de titres de transport convenu, par contrat, sera acheté selon la formule (prix d'un titre de transport 7 jours consécutifs espace Killy) X (capacité de l'hébergement) X (nombre de semaines). Si le nombre de titres convenus dans le contrat est dépassé, les titres supplémentaires seront facturés sur la base du prix public du titre de transport de remontées mécaniques 7 jours espace Killy avec une remise identique pour tous les cocontractants. Ces paramètres, qui sont clairs et précis, ont dans leur principe été entérinés par l'Autorité.
91. La STGM a chiffré le paramètre nombre de semaines. L'Autorité a pris acte que cette évaluation a été effectuée. N'ayant pas à se prononcer sur ce point qui relève de la politique commerciale de la STGM, elle a demandé à la STGM de retirer de sa proposition d'engagements les éléments relatifs à cette évaluation. La STGM a procédé à cette modification en séance.
92. Ces engagements qui ont été pris pour une durée de cinq ans sont donc de nature à répondre aux préoccupations de concurrence.

3. SUR LA MISE EN ŒUVRE DES ENGAGEMENTS PROPOSES

93. Les nouveaux contrats seront proposés à compter du 1^{er} février 2010 au fur et à mesure de l'expiration des contrats actuellement en vigueur. L'essentiel des contrats, étant annuels, le renouvellement des contrats devrait permettre au jeu de la concurrence de s'améliorer de manière sensible pour la saison 2010/2011.
94. En revanche, pour les contrats de longue durée, au nombre de 4 ou 5 selon les déclarations de la STGM, l'Autorité a souhaité connaître à partir de quelle date ils seront mis en conformité avec les nouvelles dispositions contractuelles. Compte tenu de cette remarque, la STGM a accepté que les contrats en cours d'une durée supérieure à un an fassent l'objet d'un avenant avant le 1^{er} février 2011. Elle a modifié en ce sens sa proposition d'engagements en séance.
95. Ces engagements, qui ont été pris pour une durée de cinq ans, sont donc de nature à répondre aux préoccupations de concurrence.

4. CONCLUSION

96. L'Autorité de la concurrence considère que les engagements de la STGM, corrigés ou précisés par les modifications que cette dernière a proposées et effectuées à l'issue des débats, répondent aux préoccupations de concurrence soulevées par la rapporteure et présentent un caractère crédible et vérifiable. Il y a donc lieu d'accepter les engagements de la STGM et de clore la procédure.

DECISION

Article 1^{er} : L'Autorité accepte les engagements pris par la société des Téléphériques de la Grande Motte (STGM), qui font partie intégrante de la présente décision à laquelle ils sont annexés. Ces engagements sont rendus obligatoires à compter de la notification de la décision.

Article 2 : La saisine enregistrée sous le numéro 06/0096 F est close.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Simone de Mallmann et l'intervention de Mme Virginie Beaumeunier, rapporteure générale, par Mme Françoise Aubert, vice-présidente, présidente de séance, Mmes Anne Perrot, Elisabeth Flüry-Hérard et M. Patrick Spilliaert, vice-présidents.

La secrétaire de séance,
Marie-Anselme Lienafa

La vice-présidente,
Françoise Aubert

Les engagements pris par la STGM pour une durée de cinq ans sont les suivants :

- I. **En premier lieu**, afin de rendre plus transparentes et objectives les dispositions financières qui ont seules fait l'objet de préoccupations de concurrence, la STGM s'engage à remplacer ses quatre catégories de contrats actuelles (hébergeurs locaux, tour opérateurs commissionnés, tour opérateurs remise quantitative et grands hébergeurs) par trois contrats (contrat commissionné, contrat remise quantitative, contrat garanti).

Tous les professionnels du tourisme pourront opter pour l'un ou l'autre de ces contrats dès lors qu'ils en satisferont les conditions (exposées ci-après) au moment de leur signature et pendant toute leur durée de validité.

Un professionnel du tourisme au sens de ces contrats s'entend d'une personne physique ou morale :

- immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés ainsi qu'au registre public prévu au a) de l'article L 141-3 du Code du tourisme ¹;
- ou, dans l'attente de son inscription sur le registre public susmentionné, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés, et titulaire soit :
 - ✓ d'une licence d'agent de voyage ;
 - ✓ d'une habilitation ;
 - ✓ d'un agrément ;
 - ✓ d'une autorisation ;

délivré(e) avant le 25 juillet 2009 par l'autorité préfectorale, dans le cadre de la réglementation applicable aux agents de voyage.

Il peut s'agir par conséquent d'un tour opérateur, d'un hébergeur local (hôtelier, agence immobilière, administrateur de biens, gestionnaire d'hébergements) ou d'un "grand hébergeur".

- II. **En second lieu**, la STGM s'engage à ce que les principales conditions d'éligibilité à ces contrats et leurs dispositions financières soient notamment les suivantes :

II.1. Contrat commissionné

► **Conditions pour pouvoir opter pour ce contrat :**

- être un professionnel du tourisme ;
- acheter des titres de transport de remontées mécaniques en vue de leur intégration dans un forfait touristique tel que défini à l'article L 211-2 du Code du tourisme ² pour être revendu à un client avant son départ pour le séjour ;

¹ Tel qu'amendé par la loi sur la modernisation et le développement des services touristiques n° 2009-888 du 22 juillet 2009

² Tel qu'amendé par la loi sur la modernisation et le développement des services touristiques n° 2009-888 du 22 juillet 2009

► **Dispositions financières :**

Les conditions financières du contrat commissionné comporteront une remise de base et des remises additionnelles³ :

→ Remise de base

Les titres de transport de remontées mécaniques seront achetés sur la base du tarif public, auquel sera appliquée une remise différentielle en fonction des périodes de commercialisation (la "remise de base"). Le nombre de périodes de commercialisation, leurs dates, et les pourcentages de remises correspondants seront ultérieurement déterminés par la STGM, mais ces paramètres seront identiques pour tous les signataires de ce contrat.

La remise de base sera appliquée lors de l'achat des titres de transport Tignes ou Espace Killy par le professionnel du tourisme à la STGM. Il est précisé que la remise sera distincte pour Tignes et Espace Killy ;

→ Remises additionnelles

- remise n° 1 : une remise supplémentaire pour tous les cocontractants, calculée sur les ventes de titres de transport de remontées mécaniques, sera octroyée si un certain montant de chiffre d'affaires (brut, c'est-à-dire hors remises complémentaires) est réalisé avec la STGM⁴. Cette remise, dont le pourcentage sera identique pour tous les cocontractants, sera calculée et versée en fin de saison ;
- remise n° 2 : une remise complémentaire sera octroyée pour l'achat de titres de transport de remontées mécaniques enfants et seniors hors vacances scolaires françaises. Le montant de cette remise sera identique pour tous les cocontractants. Elle se cumulera à la remise de base exposée ci-avant ainsi, le cas échéant, qu'aux remises n° 3, 4 et 5 ci-après, et sera appliquée lors de l'achat des titres de transport Tignes et/ou Espace Killy par le cocontractant à la STGM ;
- remise n° 3 : une remise complémentaire sera octroyée aux cocontractants :
 - ✓ qui disposent d'une force de vente permanente dans au moins deux agglomérations européennes pour vendre leurs forfaits touristiques ;
 - ✓ qui font la promotion de leur activité, de leurs forfaits touristiques et de la station dans une brochure et sur un site internet ;

Cette remise, dont le montant sera identique pour tous les cocontractants, s'appliquera durant les seules périodes rouge et rose, lors de l'achat des titres de transport Tignes et/ou Espace Killy à la STGM. Elle se cumulera à la remise de base exposée ci-avant ainsi, le cas échéant, qu'aux remises n° 2, 4 et 5 ;

³ En outre, une garantie financière sera demandée au cocontractant, qui pourra prendre différentes formes : dépôt de garantie, échéancier ou paiement au comptant sans garantie

⁴ Le chiffre d'affaires retenu pour le calcul de la remise pourra ou non intégrer le chiffre d'affaires réalisé sur les titres de transport Tignes et/ou le chiffre d'affaires réalisé sur telle ou telle période

- remise n° 4 : une remise spécifique sera octroyée aux tour opérateurs.

Cette remise s'appliquera durant les seules périodes rouge et rose, lors de l'achat des titres de transport Tignes et/ou Espace Killy par le tour opérateur à la STGM. Elle se cumulera à la remise de base exposée ci-avant ainsi, le cas échéant, qu'aux remises n° 2, 3 et 5 ;

- remise n° 5 : la STGM se réserve le droit d'introduire une remise pour achat (et paiement) de titres de transport de remontées mécaniques un temps donné à l'avance, d'un montant identique pour tous les cocontractants. Elle se cumulera à la remise de base exposée ci-avant ainsi, le cas échéant, qu'aux remises n° 2, 3, et 4, et sera appliquée lors de l'achat des titres de transport Tignes et/ou Espace Killy par le cocontractant à la STGM ;

II.2. Contrat remise quantitative

► Conditions pour pouvoir opter pour ce contrat :

- être un professionnel du tourisme ;
- acheter des titres de transport de remontées mécaniques destinés à être vendus "secs"⁵, en option, à un client ayant par ailleurs déjà acheté une prestation d'hébergement sur la station de Tignes au cocontractant ;

► Dispositions financières :

- les titres de transport de remontée mécanique seront achetés en bénéficiant de remises sur le tarif public par tranches de chiffres d'affaires réalisés avec la STGM.

Le niveau des remises et/ou les tranches de chiffres d'affaires à atteindre pourront varier notamment en fonction de l'origine du chiffre d'affaires réalisé sur les titres de transport (Tignes et/ou Espace Killy).

Le versement de la remise se fera globalement en fin de saison après règlement de la totalité des factures ;

- une garantie financière sera demandée au cocontractant, qui pourra prendre différentes formes : dépôt de garantie, échancier ou paiement au comptant sans garantie.

II.3. Contrat garanti

► Conditions pour pouvoir opter pour ce contrat :

- être un professionnel du tourisme ;
- acheter des titres de transport de remontées mécaniques en vue de leur intégration dans un forfait touristique tel que défini à l'article L 211-1 du Code du tourisme⁶, et incluant au minimum l'hébergement tel que défini ci-dessous ;

⁵ C'est-à-dire hors forfait touristique

⁶ Tel qu'amendé par la loi sur la modernisation et le développement des services touristiques n° 2009-888 du 22 juillet 2009

- disposer d'un hébergement sur la station de Tignes ouvert durant toute les périodes d'accessibilité des remontées mécaniques ;

► **Dispositions financières :**

- les titres de transport de remontées mécaniques dont le nombre a été convenu par contrat seront achetés à un prix forfaitaire calculé selon la formule suivante :

Prix d'un titre de transport 7 jours consécutifs Espace Killy x capacité de l'hébergement x un nombre de semaines qui sera établi en fonction de la localisation et de la capacité totale de l'hébergement ;

- les dépassements du nombre de titres de transport prévu contractuellement seront facturés sur la base du prix public du titre de transport de remontées mécaniques 7 jours Espace Killy, auquel sera appliquée une remise identique pour tous les cocontractants ;
- une garantie financière sera demandée au cocontractant, qui pourra prendre différentes formes : dépôt de garantie, échancier ou paiement au comptant sans garantie.

Ces nouveaux contrats, et leurs conditions exposées ci-avant, seront proposés à la signature des professionnels du tourisme à compter du 1^{er} février 2010, au fur et à mesure de l'expiration des contrats actuellement en vigueur entre la STGM et ses partenaires professionnels du tourisme.

Les contrats en cours d'une durée supérieure à un an feront l'objet d'un avenant avant le 1^{er} février 2011.

Signé le 26 juin 2010

Pour la STGM, Maître Emmanuel Dieny

