



## CODE DE BONNE CONDUITE DES OTA ET AUTRES DISTRIBUTEURS DE L'OFFRE HPA EN LIGNE

La FNHPA La société XXX

D'une part,

D'autre part, ci-après « la société partenaire »

## **PREAMBULE**

L'augmentation exponentielle de l'offre de services en ligne, proposée par les OTA (« Online Travel Agencies ») et autres distributeurs de l'offre HPA (« Hôtellerie de Plein Air ») en ligne assimilés a généré, notamment au cours des années 2012 et 2013, une augmentation des messages d'alerte relatifs aux méthodes de commercialisation des OTA et des autres distributeurs.

Dans le cadre de sa mission de défense des intérêts économiques de ses adhérents, et en sa qualité d'interlocuteur représentatif de l'activité professionnelle de l'HPA, la Fédération Nationale de l'Hôtellerie de Plein Air (« la FNHPA ») entend réagir face à cette situation jugée alarmante.

Elle souhaite mettre en place différentes actions destinées à éclaircir et à sécuriser les pratiques de commercialisation en ligne de l'offre HPA.

A cette fin, elle entend proposer à la société partenaire, ci-dessus dénommée :

AFFILIEE A LA FEDERATION EUROPEENNE DE L'HOTELLERIE DE PLEIN AIR – EFCO

- de remplir une charte de transparence déclarative dans le but essentiel d'informer les adhérents de la FNHPA, et à apporter toutes les précisions et informations utiles sur ses modalités d'intervention
- d'être signataire du présent code de bonne conduite, destiné à poser les principes directeurs d'une coopération pérenne.

La durée initiale de ces deux documents est fixée à compter de leur signature, jusqu'au 31 décembre 2014. Au plus tard le 30 novembre 2014, les signataires dresseront un bilan de leur coopération, en vue d'établir de nouveaux documents.

## PRINCIPES DIRECTEURS

La FNHPA et la société partenaire souhaitent communément que les principes directeurs ci-après énoncés président désormais aux relations de ses adhérents avec la société partenaire.

- 1. Mise en place d'une politique tarifaire de prix conseillés, en tenant compte des observations des gestionnaires de camping
- 2. Pas d'utilisation ni d'achat non autorisé du nom de camping en tant que mot clés sur Google Ad ou autre moteur de recherche

L'utilisation de noms de domaines, qui disposent d'une similitude explicite avec des noms de campings, afin de générer plus de visites est à proscrire, également.

3. Les canaux de distribution et marchés doivent être connus lors de la contractualisation. Aucune réversion des stocks sur un autre canal ou sur un autre marché n'est autorisée sans accord préalable.

Le camping doit être informé par les partenaires contractuels de leurs canaux de distribution, de leur marché et de leurs programmes d'affiliation potentiels dont ils vont se servir pour diffuser les offres du camping. Cette information doit être disponible à l'avance.

4. Pas de stocks de locatifs garantis toute l'année, ni d'accès obligatoire et permanent à l'ensemble des offres du camping

Un camping poussé à offrir la gamme complète de toutes ses locations à la disposition de ses partenaires de distribution ou un stock minimum toute l'année perd de sa souplesse nécessaire pour s'adapter aux exigences du marché.

5. Droit de réponse des gestionnaires de camping aux commentaires en ligne des clients ayant réservé leur séjour par l'intermédiaire de la société partenaire

La société partenaire qui s'est engagée avec la FNHPA sur la voie de la discussion concertée ne pourra être signataire du code de bonne conduite qu'après avoir obligatoirement renseigné et signé la Charte de transparence et accepté de faire correspondre ses conditions générales de prestations aux cinq principes directeurs énoncés précédemment selon les conditions suivantes (veuillez cocher la case correspondante):

□ nos conditions respectent déjà l'ensemble des cinq principes

□ nous nous engageons avant la date du 31/12/2013 à respecter dans l'ensemble de nos contrats en cours et à venir les cinq principes directeurs énoncés précédemment.

## Pilotage et méthode de travail

Le document signé devra être retourné à la FNHPA au plus tard le 5 novembre 2013.

La FNHPA s'engage à diffuser les noms des signataires dans un délai d'une semaine environ après réception et vérification des informations transmises.

Il pourra faire l'objet d'avenants en fonction d'actions nouvelles envisagées conjointement par les deux parties.

Une commission permanente nationale composée de membres issus du Conseil d'Administration national, représentatifs du territoire français avec le concours éventuel de conseillers techniques et juridiques aura pour mission de :

- Traiter toutes les informations utiles au bon déroulement et à l'efficacité de cette mission et faire des propositions d'amélioration aux membres du bureau de la FNHPA
- Veiller au renouvellement des divers documents de déclaration ou d'engagement des prestataires commerciaux qui le souhaitent.
- Tenir à jour les listes des sociétés ayant signé un ou plusieurs de ces documents
- Collecter auprès de ses adhérents les dysfonctionnements et le non-respect d'engagements pris. Après vérification, elle pourra porter ces éléments à la connaissance de ses adhérents, syndicats départementaux et régionaux. En cas de manquement grave de la société prestataire (notamment si les informations transmises qui se révélaient erronées voire mensongères), la FNHPA pourrait dénoncer, avant son terme, la présente Charte, et en informerait ses adhérents. La FNHPA se réserve également le droit de ne pas reproposer de Code de bonne conduite à la signature de la société partenaire.

Le présent Code de bonne conduite a une durée de validité courant à compter de la date de signature jusqu'au 31 décembre 2014 pour la 1ère année. La FNHPA proposera au plus tard le 30 novembre 2014 un renouvellement des engagements à la société partenaire.

Il pourra faire l'objet d'avenants en fonction d'actions nouvelles envisagées conjointement par les deux parties.

Fait à PARIS

Le 29/10/2013

La FNHPA La société XXX

4