
Assemblée Générale de Vanoise Voyages du 7 novembre 2020 par Zoom

17 personnes présentes :

- 7 AMM, 1 BE, 1 Aspi, 8 guides.

- 11 membres sociétaires et 6 membres à titre consultatif (membres Cie Vanoise non-acteurs de Vanoise Voyages).

Début de l'Assemblée Générale à 9 h 30

Rapport moral du président (Laurent Taillebois)

Année particulière, première année président, quantité de problèmes et de situation non imaginés auparavant, cette pandémie étant nouvelle pour tous.

Remerciements à toutes les personnes qui travaillent au sein de Vanoise Voyages, car sujets complexes et pas faciles : Elodie, par professionnalisme, présence et bons conseils pour garder cette association en bonne santé ; Marie-Paule nouvelle arrivée, très précieuse pour tout ce que l'on a à gérer ; toutes les personnes du bureau qui sont pour moi primordiales. Cette place que j'occupe, je la conçois avec une répartition des charges. Le bureau est très présent et le fonctionnement de travailler à plusieurs est un vrai plaisir. Toute la charge n'est pas sur une seule personne et l'avis de chacun est important pour avancer et pour traiter tous les dossiers.

Année compliquée avec des sujets, des voyages qui ont été mis en danger par la Covid-19 avec des sujets comme les billets d'avion, comme les réservations de prestataires dans les différents voyages où il a fallu passer du temps à discuter avec ces prestataires pour soit trouver des issues, des solutions, qui conviennent à tout le monde pour permettre de rester la tête hors de l'eau.

On a pu mettre en place un report pour une grande partie des voyages pour 2021. On a mis en place pour palier à des remboursements de clients pour les voyages qui pourraient être annulés, une série de mesures avec l'aide de notre comptable SR Conseil et notre banque avec un Prêt Garanti par l'Etat. On va revenir en détail sur tous ces éléments avec notamment Serge qui parlera des comptes.

Aussi on parlera de l'évolution de Vanoise Voyages dans le temps, avec les perspectives d'avenir auxquelles il faut qu'on croie tous et qu'on soit dans une démarche positive pour sortir de cette crise qui s'enlise, notamment en s'aidant de l'action de chacun, de la motivation de chacun, et du nouveau site internet où chacun a participé à la sortie proche, pour avoir un outil de commercialisation et de paiement qui soit à la hauteur des enjeux d'aujourd'hui.

Bonne Assemblée Générale

Approbation des comptes 2019 (par Serge Dobias, trésorier)

Ils sont consolidés, validés par le comptable, déclarés aux impôts. Petit déficit qui représente 1,39 % du CA en 2019 contre 3,31 % du CA en 2018. Notre situation s'est améliorée, cela reste un bilan négatif, mais pas horrible. Il s'est amélioré en partie parce qu'on avait pris des mesures pour améliorer le fonctionnement de Vanoise Voyages. On pensait qu'en 2020 cela irait beaucoup mieux, on en parlera.

Vote : 1 abstention, 0 contre, adopté à l'unanimité.

APPROBATION DES COMPTES 2019

Le résultat négatif représente 1,39 du chiffre d'affaire contre -7972 et 3,31 en 2018

- Vote du bilan

bilan	2019
RECETTES	
Voyages france et UE	75 323,63 €
Voyages hors UE	238 738,66 €
TOTAL RECETTES	314 062,29 €
DEPENSES	
tva sur marge	736,00 €
frais de fabrication séjours UE	70 906,25 €
frais fabrication séjours hors UE	222 351,38 €
Assurances	3 656,27 €
honoraires comptable	1 394,00 €
autres honoraires	15 937,35 €
frais CB	1 695,97 €
autres frais	1 735,29 €
TOTAL DEPENSES	318 412,51 €
RESULTAT (R - D)	- 4 350,22 €

Question de Julie : voyage proposé cet été, calculé, validé, fait. Après avoir envoyé le bilan financier. Refaire sa facture avec 100 € de plus. Aux clients cela ne leur plait pas forcément, car cher par rapport à ce que facture à la journée. Vu le petit déficit, à chaque voyage, l'argent du fond d'erreur pourrait revenir à Vanoise Voyages.

Réponse Eric, Serge, Laurent, Elodie : Le fond d'erreur demandé lors de la préparation d'un séjour revient à l'encadrant après le séjour si non touché. Si la totalité ou plus est utilisé, la différence est retirée sur les honoraires. Cette mesure avait été mise en place il y a quelques années notamment lorsque l'on avait eu un problème sur un séjour avec un déficit de 2000 €. Il faut calculer son fond d'erreur au plus juste. Pour un séjour lointain, le fond d'erreur doit être conséquent. Pour un séjour local, il peut être plus faible. Calculer au plus juste pour que vos clients n'aient pas un surcout énorme et que cela n'influe pas sur vos honoraires. Ce fond contribue aussi, par exemple dans le cadre d'une annulation Covid et d'un report à absorber les frais de dossiers retenus pour annulation des billets d'avion.

Rappel de Laurent : Le but de Vanoise Voyages n'est pas de faire un bénéfice mais surtout que tout s'équilibre au mieux au niveau des frais, que toutes les dépenses soient réglées et que ce fond d'erreur permette de gérer les surprises. On n'est pas sur le fonctionnement d'une agence classique, mais association à but non lucratif.

MAP : suggestion que tout ou partie de ce fond d'erreur pourraient être récupérés en vue du remboursement du PGE. C'est une piste.

Serge : on verra tout à l'heure que pour l'instant on s'en sort. Solution soit en récupérant le fond d'erreur, soit en augmentant un tout petit peu le prélèvement sur les voyages. On était avant à 5 %, maintenant à 7 % Europe et 9 % Hors Europe. On a encore une marge de progression car d'autres agences Apriam sont plus élevés, à 10 %. La philosophie est de rester au plus juste de façon à ne pas ponctionner à l'excès les participants aux séjours ou les encadrants.

Question de Pascal Arpin : qu'est-ce qu'autres honoraires et peut-on réduire les frais CB ?

Réponses : Autres honoraires = secrétariat. Pour les frais de CB, déjà pris des renseignements pour tenter de les réduire, ce n'est pas possible. Penser que la quasi-totalité du CA est payé en CB donc commission sur CB. Le paiement par virement n'est pas une solution car pour la plupart, les participants ont besoin de leurs assurances liées à leurs cartes bancaires. Il faut faciliter le parcours client à l'inscription et au paiement, même si cela coûte. Cela reste faible par rapport au total du CA, représente seulement à peu près 0,5 %.

Serge : Sur cette diapo, c'est ce qu'on aurait fait si on n'avait pas eu le Covid. Rappel qu'en 2012 on est partis à 15 000 € de CA et donc l'année passée à 313 000 €. Si on enlève la meilleure et la plus mauvaise année, on a une évolution de 40 % du CA. C'est assez extraordinaire pour n'importe quelle entreprise, pour n'importe quelle agence. Lecture suite de la diapositive si contre. On se serait retrouvé dans une situation beaucoup plus favorable, dû aux mesures prises notamment de 7 et 9 % du CA sur séjours. C'était avant le Covid.

EVOLUTION DE VANOISE VOYAGES AVANT COVID

- Sur les années antérieures nous avons une évolution de 40 % par an du chiffre d'affaire. En comptant sur 15 % seulement d'évolution nous aurions obtenu un CA de
- 360 000 euros en 2020 pour un bénéfice de 9950 euros
- 414 000 euros en 2021 pour un bénéfice de 16 800 euros.
- Le déficit des années antérieures aurait donc été entièrement résorbé en 2021.
- A noter qu'à la date du 14 mars nous avons déjà un CA certain de 203 000 euros .

DES CHIFFRES CLÉS POUR 2020

Nombre de Séjours réalisés	Lieux des séjours	Activités des séjours	Nombre de Participants	Nombre encadrants	Nombre de jours partis
14	Japon, Bulgarie, Italie, Tarentaise, Beaufortain, Tour Mont Blanc, Balcons Mont Blanc, Glaciers de la Vanoise, 3 Vallées, Vercors	Ski randonnée, raquettes, randonnée	72	6 guides, 3 Amm différents	98
Nombre de Séjours annulés	Lieux des séjours	Activités des séjours	Nombre de Participants	Nombre encadrants	Nombre de jours annulés
9	Norvège, Groenland, Mongolie, Corse, Glaciers Vanoise, Tour Dolent Mt Blanc	Ski randonnée, Ski rando avec croisière randonnée	74	7 guides, 3 Amm différents	83

Aides de l'état obtenues pour 2020 :

- Fond de solidarité pour 1500 € / mois depuis le mois de mars

Lecture des chiffres ci-contre des réalisés et des annulés pour cause de Covid.

Depuis le mois de mars on a demandé le fond de solidarité, on a pu récupérer 1500 € par mois pour combler le déficit, notamment en frais de secrétariat.

Présentation et vote du budget 2020 (par Serge Dobias, trésorier)

Estimation car comptabilité de Vanoise Voyages du 1^{er} janvier au 31 décembre.

On a les séjours avant le Covid, pas gros CA car une partie du CA réalisé en 2019, car on encaisse en novembre décembre pour des voyages de janvier.

Après Covid, séjours de cet été, dû à des voyages d'accompagnateurs

Le fond de solidarité qui nous a permis d'avoir pas mal d'argent pour payer les frais de secrétariat.

Pour la TVA, très compliqué à expliquer et comprendre, on paie, ensuite ils remboursent, rappel qu'elle est juste sur marge.

Dans les dépenses, les frais de fabrication de séjours, c'est de l'argent engagé, soit en aérien, soit en réservation hébergement... On a des remboursements clients, on a remboursé certains clients, par exemple

des gens qui avaient versé des voyages annulés très longtemps à l'avance, notamment quelqu'un qui avait 8000 € chez nous, il avait fait une grosse avance, on lui en a remboursé la moitié.

Laurent : pour le remboursement d'un client, c'était pour un voyage, c'était pour lui une somme importante. Geste fait car ce client avait tout payé, somme très importante, c'est un report de voyage, nous avons conservé l'équivalent de l'acompte pour le report 2021.

Serge : grosse somme encore pour site web car en train de le refondre.

Bilan positif mais purement comptable car on doit à nos clients 101 000 €, si aucun voyage ne peut être reporté en 2021. Expliquera par la suite comment cela va être traité. L'avoir effectué à nos clients n'entre pas dans la comptabilité 2020 car cela reste sur nos comptes.

Le CA annulé cause Covid, c'était 70 % de ce qu'on avait prévu en 2020. On a un CA de 89401 € qui pourrait être reporté en 2021 soit 62 % des séjours annulés.

bilan	2020
RECETTES	
Séjours avant covid	25 506,62 €
Séjours après covid	33 776,53 €
fond de solidarité	13 500,00 €
degrevement tva	1 702,50 €
Séjours annulés	55 267,29 €
TOTAL RECETTES	129 752,94 €
DEPENSES	
tva sur marge	2 902,00 €
frais de fabrication séjours UE	85 096,24 €
remboursements clients	10 550,08 €
Assurances	615,37 €
honoraires comptable	1 909,20 €
autres honoraires	11 193,00 €
site internet	7 360,32 €
apriam	4 212,86 €
frais CB	545,84 €
autres frais	1 035,43 €
TOTAL DEPENSES	125 420,34 €
RESULTAT (R - D)	4 332,60 €

Pascal Arpin : le poste Apriam correspond à quoi ?

Réponses : C'est la cotisation à l'association Apriam, incluant la cotisation et les différentes assurances (la garantie financière, la RC professionnelle organisateurs de séjours, l'assurance assistance).

Info supplémentaire Eric en tant qu'ex-président Apriam Tourisme : Le fond de garantie pourrait être mobilisé pour les clients qui seraient remboursés par eux en cas de dépôt de bilan. Le calcul est sur un pourcentage du CA qui ne sera pas linéaire, l'Apriam Tourisme ayant pour seuil minimum environ 50 000 € entre fonctionnement et assurances. La situation est complexe. Grace aux actions avec l'Apriam auprès de Bercy, les associations ont pu bénéficier comme les agences de la possibilité d'utiliser l'avoir de report des séjours annulés. Sinon on aurait déposé le bilan en juillet. L'Apriam est une association fédératrice, il y aura moins de membres l'année prochaine dû à l'arrêt d'activité de certaines spécialisées par exemple dans les séjours à l'étranger uniquement.

Laurent : l'ensemble des associations fait tourner l'Apriam. Des associations sont très impactées par rapport à leur spécificité, toutes ces activités sont totalement arrêtées. Cela peut impacter le reste, l'ensemble de l'Apriam. On est tous solidaires de l'Apriam, rester tous à l'écoute les uns des autres pour arriver à continuer.

Eric : On a le fond de solidarité. Aujourd'hui on arrive à 10 mois à 1500 € donc on va terminer l'année à 15000 €, cela nous couvre pratiquement nos frais et nos autres honoraires. Les politiques publiques ont fonctionné, sinon on aurait été pour beaucoup au fond du trou. Il y a aujourd'hui un autre fond que Serge est en train d'étudier où l'on peut éventuellement avoir d'autres fonds de solidarité.

Vote du budget 2020 : 2 abstentions (1 membre sociétaire, 1 membre consultatif), tous les autres pour, budget 2020 approuvé.

Serge : Si on rembourse tout le monde, on se retrouve en faillite.

Lecture diapo ci-contre.

Certains de ces frais peuvent être récupérés, d'autres on ne les reverra pas. Un peu d'aérien commence à être remboursé, sur notre porte-monnaie Resaneo, l'organisme qui nous permet de réserver de l'aérien, donc on aura une petite provision pour d'autres réservations les années suivantes.

Même si le bilan 2020 laisse apparaître un résultat positif, la situation est beaucoup plus sombre :

- La législation post-covid nous a permis de ne pas rembourser les clients immédiatement pour les voyages annulés mais de leur faire un avoir, valable sur un voyage en 2021 s'ils sont possibles et à rembourser au dernier trimestre 2021 dans le cas contraire.
- Pour VV, le montant est de 101 000 euros, ce qui nous met immédiatement en faillite.

Cette situation s'explique par :

- le déficit des années antérieures,
- certains frais engagés sur les voyages, réservation de bateau, aérien, réservation de véhicule de location....
- des frais de secrétariat engagés pour le montage des produits, non compensés par des recettes lorsque le voyage est réalisé....

Rappel : on monte un produit, coût du secrétariat, encaisse argent, paie tout ce qu'il y a à payer, hébergement, transport, honoraires encadrants... la commission sert aux frais comme le secrétariat.

Cette année, ces frais de secrétariat ne seront pas remboursés par séjours.

Laurent : malgré tout on essaye de récupérer au maximum, d'avoir le moins d'argent possible dehors, il y a de bons espoirs pour réduire au maximum cette somme.

Serge : Une partie pourrait être récupérée si le Covid nous permettait le voyage au printemps 2021, ce serait plus facile. Certains voyages avaient été payés partiellement par les clients. Actuellement une dette car si voyage ne part pas, on rembourse. Si part, on récupère de l'argent car on aurait un complément de recettes les clients payant leurs soldes sur séjours.

Laurent : à l'issue de cette AG on aura la possibilité de s'exprimer et de donner des pistes de rebondissement pour VV. Le but est de rebondir de manière collective et réduire les frais de fonctionnement de Vanoise Voyages par quelques mesures.

Serge : le moyen qui va nous permettre sans doute d'éviter la faillite, c'est le Prêt Garanti par l'Etat. Pour nous on aurait pu demander jusqu'à 75000 €. Il est garanti à 90 % par l'Etat, si on fait faillite la banque n'est exposée qu'à 10 %.

Pour nous si on touche fin 2020, on commencera à le rembourser fin 2022. Cela permet de négocier au mieux la suite du Covid et après cela sera réglé. L'Etat parlait de prolonger ce délai, on commencerait à rembourser à N+3. Le taux d'intérêt n'est pas connu aujourd'hui, mais sera de 0,25 ou 0,5 %.

Cela veut dire qu'il va falloir dégager environ 8000 € de bénéfice de plus que les années précédentes pour rembourser à l'aise notre prêt garantie par l'état.

PRÊT GARANTI PAR L'ETAT

Il s'agit d'un prêt

- d'un montant d'au plus 25 % du CA de l'année précédente,
- garanti à 90 % par l'état,
- sur 5 ans, le remboursement ne commençant qu'à l'année N+2

Présentation et vote du prévisionnel 2021 (par Serge Dobias, trésorier)

On a actuellement 18500 € sur le Compte courant et 40 000 € sur le livret A, donc 50 000 € environ de trésorerie.

Mis 0 comme si on vendait 0 séjours, volontaire.

Subvention de la Cie de 5000 €, pas utilisé depuis 2 ans. Va demander tout à l'heure qu'elle soit re-votée.

Pour les dépenses on a les 101 000 € qu'on doit à nos clients.

PRÉSENTATION ET VOTE DU PREVISIONNEL TRESORERIE 2021

Nous avons volontairement provisionné toutes les dépenses et aucun voyage vendu. Dans ce cas nous terminons l'année avec un déficit de 1500 euros environ.

Il suffit de vendre des voyages en Europe pour :

- 22 000 euros pour être à l'équilibre
- 143 000 euros pour dégager un bénéfice de 10 000 euros, montant d'une annuité du PGE.

Plan trésorerie 2021 hypothèse tous les voyages doivent être remboursés.	Solde trésorerie au 01/01/21
Solde banque	18 525,53
Prévisionnel encaissement sur séjours	
Subvention d'aide Cie Vanoise	5 000,00
PGE	55 000,00
Fond solidarité	
Total des encaissements	78 525,53
Remboursement voyageurs séjours annulés	101 141,88
Dépenses sur séjours	
TVA à payer	
Honoraires secrétariat Elodie + MP	9 000,00
Honoraires comptable	1 978,40
Cotisation Apriam Tourisme et assurance	4 500,00
Frais bancaires	240,00
Frais site internet	649,00
Autres frais	2 000,00
Total des décaissements	120 109,28
Variation de la trésorerie	-41 583,75
Solde de la trésorerie	-41 583,75
livret A association	40 010,00
situation VV au 31/12/2021	-1 573,75

Dépenses sur séjours, volontairement pas mises, car fait comme si on vendait 0 voyages.

Mis tous les autres frais, en suivant l'habituel.

Si cette situation, en fin d'année, en trésorerie, - 1573,75 €, si on ne vend aucun voyage.

Si la Covid ralentit, si on vend des voyages au moins en Europe, il suffit d'un CA de 22 000 € pour être à l'équilibre.

Si on a un CA de 143 000 €, on dégage un bénéfice de 10 000 € et déjà le montant d'une annuité du PGE. Cela permettrait d'avoir un peu de trésorerie pour fonctionner et pouvoir commencer à anticiper le remboursement du PGE.

Cela permet d'espérer sauver Vanoise Voyages grâce au PGE.

Pascal Arpin : le livret A est celui de la Cie ?

Serge : Nous avons une trésorerie confortable quand Covid arrivée. Donc créé livret A Vanoise Voyages et mis dessus 40 000. Tous les chiffres sont ceux de Vanoise Voyages et non de la Compagnie

Pascal : cette trésorerie est ce qui est dégagé des années précédentes ?

Serge : Argent en trésorerie sur les voyages de 2019 et les paiements pour les séjours pour 2020 annulés, et séjours de cet été. Sur cet été vente de séjours pour 37 000 € qui ont dégagé un peu de trésorerie.

Vote du budget prévisionnel 2021 : 2 abstentions (1 membre sociétaire, 1 membre consultatif), tous les autres pour, budget 2021 approuvé.

Serge : on va refaire le site internet, il faut qu'on ait des produits à vendre, que l'on puisse tout de suite proposer des produits aux personnes qui éventuellement nous contactent. Si quelqu'un nous demande une rando en Vanoise, il faut que l'on ait quelque chose à lui proposer immédiatement. Après il peut y avoir adaptation d'un voyage au souhait des clients. Mais il faut qu'on ait rapidement des choses à vendre sur le site et qu'on ait des voyages pour dégager de l'argent pour le bilan.

Avoir des produits génériques, qui soient en permanence sur le site. Quand un produit a déjà été vendu, le concepteur peut le remettre en ligne. Par exemple, si j'ai vendu un produit Tour Sana l'année passée, je peux le remettre en ligne à mes dates en 2021, s'il part, pas de problèmes, c'est moi qui l'encadre, c'est mon voyage. Après, avec l'accord du concepteur, on peut le remettre en ligne ce voyage, avec d'autres dates que celles de l'auteur. Mon Tour de la Sana, je vais le proposer à une date dans l'été prochain, et je peux dire je le laisse à la disposition de Vanoise Voyages pour le mettre en ligne à d'autres dates. Et là si ce sont des clients qui sont apportés par Vanoise Voyages, qui ne sont pas les miens, on pourrait proposer l'encadrement en priorité au concepteur, si pas libre, un encadrant qu'il désigne ou autre encadrant habituel de Vanoise Voyages (récompense pour ceux qui essaient de faire vivre Vanoise Voyages), ou demande sur le mailing de la Cie. Dans tous les cas, doit être un membre de la Cie. Dans ce cas-là on prendrait une commission de 12 % car c'est le bureau et le secrétariat de Vanoise Voyages qui vont le vendre à d'autres clients. Cela permet d'avoir toujours des produits en ligne sur le site et permettrait de consolider un peu le bilan.

PRODUITS GÉNÉRIQUES VENDUS PAR VANOISE VOYAGES

Pour avoir en permanence des produits à vendre sur le site de VV et améliorer les bilans, nous vous proposons :

- Lorsqu'un produit a déjà été vendu, le concepteur peut le remettre en ligne avec ses dates.
- Avec l'accord du concepteur, Vanoise Voyages le remet en ligne sans date ou avec d'autres dates que celle de l'auteur.

Si le produit est vendu par Vanoise Voyages, l'encadrement est proposé :

- en priorité au concepteur,
- s'il n'est pas libre, à un guide ou aem qu'il désigne,
- à défaut à un autre encadrant habituel de VV
- à défaut au premier qui répond sur le mailing de la Compagnie.

Dans ce cas, la commission de Vanoise Voyages est de 12 %.

Vote de cette proposition.

Christophe : tout à fait d'accord avec tout ce qui est proposé. Augmenterait plutôt la part Vanoise Voyages à 15 % au lieu de 12 %. Ce sont des produits tout ficelé, tout fait, clé en main dans la main de celui qui va bosser, un peu comme dans les agences connues, qui eux paient faiblement. Le but n'est pas de faire pareil. Si prend une journée guide normale à 450 €, 12 % 396 €, si 15 % 382,50 €. Si en un coup de fil on t'appelle, tu as une semaine de boulot qui tombe t'es déjà à 380 € jour, déjà bien. Quand tu vois les prix sur d'autres agences, beaucoup moins élevés et pourtant se l'arrachent. Le but n'est pas de venir à ça, mais augmenter, ferait de la trésorerie à Vanoise Voyages à long terme.

Pascal : d'accord quand on voit les tarifs, sur hiver. Mais si ramène sur tarif été à 350 €, si 12 % si guide payé au-dessus de 300 €, si à 15 % au-dessous de 300

Eric : il y a aussi un prix de marché du voyage. Si veut conserver des honoraires corrects, pour guide 350 € semble prix moyen sur l'été. Jusqu'où peut-on être plus chers par rapport à la concurrence ? La politique est de bien payer les gens, d'avoir une qualité de service optimum. La vocation de Vanoise Voyages est un outil à disposition de la Compagnie pour activités en tout compris, sur toute l'année. Voir jusqu'où on peut aller en termes de coût supplémentaires. Avec nos clients propres, peu importe, mais pour mise en ligne de produit, être dans une fourchette concurrentielle.

Christophe : j'étais plutôt sur une logique hivernale dans l'exemple pris. Imaginable d'avoir deux pourcentages, plus élevé hiver, moins l'été ? Peut être une piste.

Nicolas Pellerin : retour d'expérience avec Annecy. Avaient un gros trou sur le printemps à cause des séjours bateaux. Avec les produits génériques, cet été ils ont déjà rattrapé le trou financier. Pense que c'est la bonne chose. Après pense qu'il va y avoir une grosse grosse demande de sorties ski de rando. Et beaucoup de gens vont vouloir se former sur la nivo, faire sa trace... proposer des produits, faire une vente avec l'ensemble du réseau des BD qui fasse qu'on puisse fonctionner quand même. Sachant qu'on a encore le droit d'aller faire de la formation.

MAP : parlait des 12 %, pensait-on que dans ces 12 % c'était augmentation du prix, rémunération AMM change pas ou part de la rémunération de l'AMM viendrait à être diminuée ?

Serge : Bonne question. A aborder. Pense que les encadrants, exemple Amm voyages environ à 220 € prix de journée, sachant que chez certaines autres agences, 170 € environ. Trouve que c'est ce que Vanoise Voyages apporte comme service. Si arrive à vendre à vos clients, payé plus.

MAP : Proposition de raisonner différemment. Pas raisonner en %, mais que dans ce type de voyages, pourrait être une rémunération fixe pour l'Amm, et les marges de sécurité restent sur VV.

Laurent : voir si sur plan légal ok

Elodie : si pas de pb.

Pascal : Compliqué à mettre en œuvre. Si même voyage par VV et une par le concepteur, si ce n'est pas le pro qui supporte le %, le voyage ne va pas être vendu non plus, car le client ne comprendra pas pourquoi prix différent.

MAP : Alibert change de prix toutes les semaines en fonction de la période.

Pascal : Pense si pas vendu par le concepteur, si encadré par un autre membre et pas impliqué dans la fabrication ou la vente, normal que les honoraires soient moins importants.

Serge : message de Julie.

Julie : si le concepteur qui prend le voyage, on lui conserve le prélèvement habituel, si quelqu'un d'autre, vient sur les honoraires. Il ne l'a pas créé.

Françoise : confortable pour celui qui intervient de se retrouver avec un honoraire préétabli.

Julie : c'est beaucoup moins de travail, toujours mieux que les voyages des grandes agences.

Laurent : reste sur proposition de 12 %. On garde à l'esprit de voir à 15 % peut-être pour l'année prochaine.

Christophe : oui, c'est une piste, le tester à 12 %, voir ce que cela dégage, comment ça marche.
Laurent : sur les pistes amenées, Nicolas a parlé de générique. Revenir dessus pour préciser pour s'assurer que tout le monde ait bien compris le principe.
Nicolas : compris que ce sont des choses simples, voyages sans grand déplacement, en local. A Annecy, rattrapé CA en vendant énormément de canyon et multi-sports. Vraie fenêtre de tir avec formation nivo et ski de rando. Il ne faut pas la rater.
Votes : adopté à l'unanimité

Site Internet (par Marie-Paule Nullans, membre BD)

Plus le temps de voir les maquettes, seulement démonstration page d'accueil.
Le site actuel, beaucoup de dysfonctionnements, pas convivial pour les utilisateurs. Gros bugs de plus en plus présents pour les inscriptions pour les participants et pour Elodie en arrière.
Le remettre au goût du jour et augmenter visibilité sur le web.
Prestataire retenu est Yata qui fait beaucoup de sites internet, en a fait beaucoup dans le tourisme.

SITE INTERNET : NOUVEAU SITE EN COURS

- Le rendre plus adapté à la réalité des séjours de Vanoise Voyages
- Le rendre plus facile d'utilisation pour les voyageurs habitués et les visiteurs occasionnels
- Améliorer la visibilité sur internet
- Améliorer la gestion des inscriptions en ligne pour un gain de temps en gestion administrative
- Présentation de la maquette

Développement promotionnel (par Marie-Paule Nullans, membre BD)

Passe par l'amélioration du site internet, par les réseaux sociaux, Instagram, Facebook. Actuellement, Facebook VV a 405 abonnés, 384 likers, Instagram VV a 558 abonnés, 204 publications. C'est Elodie qui anime Instagram.

Rappel que comme l'an dernier Justine avait présenté à l'AG, continuer d'interagir avec Vanoise Voyages le plus possible, en citant Vanoise Voyages quand on fait nous-mêmes des posts sur nos Instagram ou Facebook respectifs avec soit @vanoisevoyages ou #vanoisevoyages.

N'hésitez pas à nous envoyer par mail des photos ou des vidéos que l'on pourrait poster, qui seront classées par auteur et destination. Très important le visuel, donc avoir une bonne banque de données photos.

On a enclenché des partenariats avec Savoie Mont Blanc Tourisme, Auvergne Rhône Alpes. J'étais à une réunion à la région il y a une dizaine de jours qui était très intéressante. On s'aperçoit notamment que les gens de la région sont très branchés sur la nature, les activités nature, les activités montagne, les activités itinérantes, sont vraiment des priorités dans leur stratégie de communication. Et ils ont réuni les agences de voyages pour leur proposer de mieux les connaître

DEVELOPPEMENT PROMOTIONNEL

- Par l'amélioration du site internet
- Par Instagram et Facebook : compte de plus en plus suivi et cité par des comptes à grands nombre de followers
- Partenariats enclenchés ou en amorce avec Savoie Mont Blanc Tourisme, Auvergne Rhône Alpes, Apidae...
- Faire parler de la Compagnie de la Vanoise et de Vanoise Voyages par vos clients et vos réseaux !

et avec des choses très concrètes. Nos produits, il faut les mettre sur un réseau qui s'appelle Apidae, cela passe par l'Office du Tourisme local dont on dépend. Donc vu que Vanoise Voyages est basé à Séz, cela passa par Haute Tarentaise Tourisme. Ces personnes mettent ces produits sur Apidae. Donc cette base de données, Auvergne Rhone Alpes et tous les acteurs du Tourisme de la région ont accès à cette base de données et cela leur arrive très fréquemment de piocher des produits et de les valoriser sur des sites où ils ont plus d'un million de visiteurs. A cette réunion il y avait des agences qui ont bénéficié de cette promotion qui leur a apporté énormément de visibilité. Auvergne Rhône Alpes nous incite à faire saisir un maximum de nos produits sur cette base de données pour qu'elle soit visible. Savoie Mont Blanc Tourisme a également la même stratégie, cela passe beaucoup par cette base de données.

Mais il faut savoir également qu'au niveau d'Auvergne Rhône Alpes, si vous avez un circuit que vous auriez envie de faire, des idées dont vous auriez besoin, Auvergne Rhône Alpes connaît et met en relation avec des prestataires sur place, refuges, prestations d'ânes... ils développent un énorme réseau.

Il faut continuer à travailler ce relationnel avec ces deux partenaires du tourisme qui sont sur des choses très concrètes.

Vos clients, les réseaux, c'est très important de développer cela, faire liker. Pas mal de demandes ont été transmises cette année par le biais d'Instagram.

De plus en plus de gros comptes à plusieurs milliers d'abonnés et dizaines de milliers d'abonnés citent @vanoisevoyages et #vanoisevoyages. On commence à être un compte référent en Vanoise. Les personnes qui sont labellisées par le Parc, il y a une formation sur l'usage des réseaux sociaux, incités à s'inscrire, il y a 4 demi-journées. On peut s'inscrire même si non labellisé.

Règlement Intérieur

Il a été mis en place un Règlement Intérieur qui va remplacer la convention.

L'intérêt est que toute personne qui sera à même de faire un séjour tout compris devra respecter le Règlement Intérieur.

C'était très important pour le fonctionnement de Vanoise Voyages que ce Règlement Intérieur soit mis en place, pour que lorsque l'on propose un séjour des règles soient appliquées par tous ceux qui utilisent l'outil.

Le Règlement Intérieur a été envoyé à tout le monde pour lecture.

Pas de questions.

Vote : adopté à l'unanimité.

Projet statuts

Un projet d'actualisation des statuts est en cours. Il sera soumis lors d'une Assemblée Générale Extraordinaire. Le lieu et la date restent à déterminer.

Conclusion

Souhaite signaler qu'a été mise en place avec le travail de Marie-Paule un document pour la création de la fiche technique (document pré-contractuel), qui reprend tous les éléments pour faciliter la création de la fiche. Important pour faciliter l'accès à Vanoise Voyages et inciter la plupart des membres de la Compagnie à utiliser ce document très utile.

Remerciements à tous d'avoir été là. Aujourd'hui la situation est toujours un peu chaotique puisqu'on est toujours en confinement mais il faut garder espoir sur le redémarrage de nos activités. Je garde bon espoir sur la motivation de chacun de pouvoir rebondir et proposer des nouveaux produits, par l'intermédiaire de Vanoise Voyages.

Rebondir, c'est très important notamment avec les voyages que l'on a reporté lors du dernier confinement, je crois qu'il faut garder espoir dans le fait de pouvoir repartir en voyage notamment à la fin de l'hiver. Et si ce n'était pas le cas, que tout le monde ait à l'esprit qu'il ne faut pas baisser la garde et que si vos voyages ne peuvent pas se faire, vos clients vous les avez, ils seront toujours très intéressés pour venir en montagne ou faire des activités dans notre secteur et peut-être proposer à défaut d'autres voyages, rebondir avec des voyages à proximité, avec l'utilité de recomposer un séjour tout compris avec Vanoise Voyages.

Fin de l'Assemblée Générale à 11 h 30

Le Président
Laurent Taillebois