

DELIBERATION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT

Objet : Création d'un service GROUPES - Délégations données

L'an deux mille vingt-trois, le 4 Mai, le Conseil d'Administration de l'EPIC Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT, dûment convoqué, s'est réuni à la Maison des Associations, salle des conférences, sous la présidence de Xavier PARIS

Date de la convocation des membres : 24 avril 2023

Présents :

- Xavier PARIS, Président de Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT
- Stephan PEY, Vice-président de Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT
- Ludovic DUCOURAU, Adjoint au Maire - Ports
- Corine CAZADE, Conseillère municipale déléguée à la culture
- Corinne GAUTIEZ, Conseillère municipale déléguée à l'animation des quartiers
- Kevin LANGLADE, conseiller municipal,
- Michel CARRARA, La Coccinelle
- Arnaud QUENOUILLE, commerçant
- Patrice ZUBIETTA, ancien artisan
- Grégory DEBORD, filière nautique

Absents excusés :

- Olivier PAINCHAULT - donne procuration à Xavier PARIS
- Sandra PEIGNON- donne procuration à Ludovic DUCOURAU
- Vincent HAUSSEGUY, donne procuration à Patrice ZUBIETTA
- Jean-Pierre PETIT, donne procuration à Kevin LANGLADE
- Dominique POIRIER, donne procuration à Corine CAZADE

Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT dans sa stratégie souhaite se doter d'un service groupes. Ce nouveau service aura pour objectifs la vente de séjours ou de journées packagées associant hébergement, restauration et activités. Ce service se spécialisera également en parallèle à la démarche initiée par le SIBA, dans l'organisation de séminaires, réunions d'affaires, congrès...

La clientèle visée sera large et les produits élaborés s'adresseront à tous types de groupes : associations, scolaires, entreprises, amis, familles....

Le principe de fonctionnement du service groupes sera le suivant :

- Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT (GMD) établira des conventions de partenariat avec des tiers (hébergeurs, restaurateurs, prestataires de loisirs, guides...). Ces conventions définiront la nature des prestations qui seront commercialisées par GMD, leurs tarifs négociés à reverser, les conditions d'annulation, de remboursement, leurs modalités d'exécution.

- Via un logiciel spécifique de vente (Welogin - module groupes) GMD proposera des produits types à la vente et concevra des produits à la carte sur demande en associant différentes prestations ayant fait l'objet d'une signature de convention de partenariat.
- Pour les relations entre GMD et la clientèle groupes, des conditions générales de vente précisant les tarifs du séjour, les conditions de réservations, les modalités de règlement, les conditions d'annulation... seront établies
- Lors d'une vente, GMD encaissera la totalité du prix du séjour. Le prix du séjour sera constitué des tarifs groupes publics appliqués par les prestataires auxquels s'ajoutera une marge commerciale. GMD reversera ensuite aux professionnels le montant de leurs prestations sur la base des tarifs négociés et conservera en recettes la marge commerciale et la différence entre le tarif public et le tarif négocié.
- Une sous-régie de la régie l'Office de Tourisme sera créée afin d'effectuer ces transactions et encaisser la marge commerciale retenue par GMD.

S'agissant de la convention de partenariat type et des conditions générales de vente, ces deux documents essentiels font actuellement l'objet d'une relecture et d'une validation par un cabinet d'avocat national spécialisé dans le droit du tourisme.

Franck AVICE Directeur de Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT et Anne-Sophie MAUDUIT, responsable de la Maison de l'Huître ont en charge la responsabilité opérationnelle de ce service groupes.

Il convient dès lors de donner plusieurs délégations au Directeur de GMD et à Anne Sophie MAUDUIT.

Délégations données au Directeur de GMD :

- Délégation pour négocier avec les différents professionnels, la nature de leurs prestations et leurs tarifs négociés. S'agissant des tarifs négociés, la marge de négociation est comprise entre 0 et 25% du tarif groupe pratiqué par le prestataire en vente directe.
- Délégation pour signer les conventions de partenariat avec les prestataires.
- Délégation pour établir le montant de la marge commerciale que GMD facturera au client. Cette marge sera fixée en fonction du temps passé à élaborer le package. Son prix HT sera compris entre 5% et 30% du prix du package aux tarifs négociés.
- Délégation pour adresser et signer les devis à la clientèle groupe et tout document relatif à la vente du produit.

Délégations données à Anne-Sophie MAUDUIT - Responsable Service groupes :

- Délégation pour négocier avec les différents professionnels, la nature de leurs prestations et leurs tarifs négociés. S'agissant des tarifs négociés, la marge de négociation est comprise entre 0 et 25% du tarif groupe pratiqué par le prestataire en vente directe.
- Délégation pour adresser et signer les devis à la clientèle groupe et tout document relatif à la vente du produit.

Ainsi, je vous demande de bien vouloir :

- Valider la création d'un service groupes au sein de Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT selon les modalités de fonctionnement précédemment explicitées.
- Valider les délégations données au Directeur de Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT et à Anne-Sophie MAUDUIT.
- Autoriser le Président de Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT et son Directeur à signer tout document utile et nécessaire à la mise en place du service groupes.

DECISION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION : Adoptée à l'unanimité

Ainsi délibéré à Gujan-Mestras, les jours, mois et an que dessus.

Xavier PARIS
Président de Gujan-Mestras DEVELOPPEMENT

