

# Check-list de rédaction : treize sujets à examiner

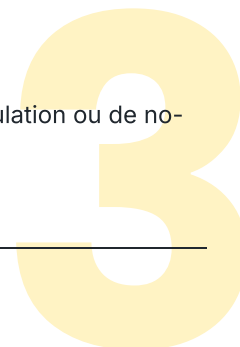
Treize sujets, aucune case implicite. Entourez le statut — **indispensable au contrat**, **option commerciale** ou **à faire valider** par un conseil — puis cochez. Lorsqu'un sujet est sans objet dans votre forme de relation, cochez-le et écrivez « sans objet » au contrat.

| #                        | SUJET                                                                                                                                          | STATUT                                     | TRAITÉ · SANS OBJET |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|---------------------|
| <input type="checkbox"/> | <b>1</b> <b>Objet et périmètre</b> — chambres, catégorie, période, marché, segment                                                             | indispensable<br>option<br>à faire valider |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>2</b> <b>Conditions tarifaires</b> — tarif, commission, taxes, suppléments, gratuités, enfants                                              | indispensable<br>option<br>à faire valider |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>3</b> <b>Date de release</b>                                                                                                                | indispensable<br>option<br>à faire valider |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>4</b> <b>Barème d'annulation</b> — gradué, distinct individuels / groupes                                                                   | indispensable<br>option<br>à faire valider |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>5</b> <b>No-show</b> — indemnité par chambre                                                                                                | indispensable<br>option<br>à faire valider |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>6</b> <b>Surbooking</b> — traitement contractuel et procédure de relogement, sous réserve du droit applicable <b>▲ VALIDATION JURIDIQUE</b> | à faire valider                            |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>7</b> <b>Garantie de réservation</b> — modes acceptés, durée de maintien                                                                    | indispensable<br>option<br>à faire valider |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>8</b> <b>Stop-sale</b> — canal, heure d'effet, accusé de réception, sort des confirmations                                                  | indispensable<br>option<br>à faire valider |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>9</b> <b>Rooming list</b> — date limite, format, modifications                                                                              | indispensable<br>option<br>à faire valider |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>10</b> <b>Facturation et paiement</b> — devise, base, dates, acompte                                                                        | indispensable<br>option<br>à faire valider |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>11</b> <b>Retard de paiement</b> — droits du créancier et clauses contractuelles éventuelles <b>▲ VALIDATION JURIDIQUE</b>                  | à faire valider                            |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>12</b> <b>Sûretés</b> — prépaiement, acompte, dépôt ou garantie bancaire <b>▲ VALIDATION JURIDIQUE</b>                                      | à faire valider                            |                     |
| <input type="checkbox"/> | <b>13</b> <b>Données personnelles et résolution des litiges</b>                                                                                | indispensable<br>option<br>à faire valider |                     |

**Les sujets marqués ▲ ne sont pas organisés par un régime sectoriel agence-hôtel complet. Ils mobilisent le droit commun et se valident selon la rédaction retenue.**



**TRAME PÉDAGOGIQUE** À adapter et faire valider par un juriste avant emploi.



# Questions de négociation

Les mêmes questions, vos propres valeurs. Aucune commission, aucun prix, aucun barème d'annulation ou de no-show n'est recommandé par la CNT.

| SUJET                                | QUESTIONS À TRANCHER                                     | VALEUR CONVENUE |
|--------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------|
| <b>Release</b>                       | À quelle date ? Quelle méthode ? Quelles exceptions ?    |                 |
| <b>No-show</b>                       | Quelle conséquence et quelle base de calcul ?            |                 |
| <b>Annulations individuelles</b>     | Quels paliers et délais ?                                |                 |
| <b>Annulations groupes et séries</b> | Quelle attrition ? Quels paliers ?                       |                 |
| <b>Grands événements</b>             | Quel calendrier spécifique ?                             |                 |
| <b>Surbooking</b>                    | Quel relogement ? Qui paie quoi ?                        |                 |
| <b>Paiement</b>                      | Date de facture, échéance, contestation, rapprochement ? |                 |
| <b>Commission / tarif</b>            | <b>Valeur librement négociée ; aucune référence CNT</b>  |                 |

## § DROIT MAROCAIN APPLICABLE

Le délai de paiement se négocie dans la limite prévue par la loi relative aux délais de paiement, **qui vise les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes dépasse 2 millions de dirhams** : délai légal par défaut de **60 jours** à compter de l'émission de la facture ; clause fixant un délai supérieur à **120 jours** réputée non écrite ; **dérogation sectorielle possible jusqu'à 180 jours**.

## ◇ RÉFÉRENCE INTERNATIONALE

Le code professionnel européen de 1996 est étudié dans le benchmark historique pour sa structure. Le code de 1996 est cité pour sa structure ; ses valeurs chiffrées relèvent d'un contexte européen des années 1990.



**TRAME PÉDAGOGIQUE** À adapter et faire valider par un juriste avant emploi.