

QUIZ D'AUTO-ÉVALUATION · QUESTIONS

Dix-huit questions, trois niveaux

Niveau 1 les fondamentaux · **Niveau 2** vous connaissez le dossier · **Niveau 3** vous pilotez.

Questions en page de gauche, réponses commentées en page de droite.

Chaque question propose quatre réponses, dont une seule est juste.

NIVEAU 1 — LES FONDAMENTAUX

Q1 Dans une fiche d'allotement, comment se traite une case sans objet ?

- A** Elle reste vide
- B** Elle porte la mention « sans objet »
- C** Elle est retirée de la fiche
- D** Elle reprend la valeur de la saison précédente

Q2 Qu'est-ce qu'une date de release ?

- A** Le délai avant l'arrivée au-delà duquel l'hôtelier reprend les chambres non confirmées
- B** La date limite d'envoi de la rooming list
- C** La date de facturation du séjour
- D** L'heure d'effet d'un stop-sale

Q3 Quel est le délai légal de paiement par défaut au Maroc ?

- A** 30 jours
- B** 60 jours
- C** 90 jours
- D** 120 jours

Q4 Au-delà de quel délai conventionnel une clause de paiement est-elle réputée non écrite ?

- A** 60 jours
- B** 90 jours
- C** 120 jours
- D** 180 jours

NIVEAU 2 — VOUS CONNAISSEZ LE DOSSIER

Q7 Une agence est-elle responsable envers son client d'une défaillance de l'hôtel ?

- A** Non : l'hôtel répond seul envers le client
- B** Seulement si le contrat fournisseur le prévoit
- C** Oui, sous réserve des exonérations prévues par la loi ; son recours contre l'hôtel demeure
- D** Seulement en cas de surbooking

Q8 Parmi les quatre formes de relation agence-hôtel, lesquelles immobilisent du stock ?

- A** L'allotement avec release et la garantie ferme
- B** Le tarif négocié et le free sale
- C** Le free sale seul
- D** Les quatre formes

Q5 Un hôtelier peut-il traiter la garantie réglementaire d'une agence comme une sûreté directement mobilisable pour se payer d'une facture impayée ?

- A** Oui, sur simple facture impayée
- B** Oui, après une relance formelle de l'agence
- C** Oui, par l'intermédiaire de la fédération
- D** Non : sa mobilisation suppose une décision judiciaire

Q6 À qui est versée l'amende pécuniaire prévue par le régime légal des délais de paiement ?

- A** Au créancier
- B** Au Trésor
- C** À la fédération
- D** Elles sont partagées

Q9 Dans un contrat bien rédigé, que devient une réservation confirmée avant la réception d'un stop-sale ?

- A** Elle est annulée
- B** Elle est convertie en option
- C** Elle est maintenue au tarif public
- D** Elle reste valable, sauf stipulation contraire expressément acceptée

RÉPONSES COMMENTÉES · QUESTIONS 1 À 9

Niveaux 1 et 2

Q1 – B. Elle porte la mention « sans objet ». Aucune case commerciale critique ne reste implicite : la fiche, tenue à jour, fixe l'état réel de ce qui a été convenu.

Q2 – A. Le délai avant l'arrivée au-delà duquel l'hôtelier reprend les chambres non confirmées par l'agence. La rooming list, la facturation et le stop-sale ont chacun leur propre date.

Q3 – B. Soixante jours à compter de l'émission de la facture — pas de la fin du séjour. Le dispositif vise les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes dépasse 2 millions de dirhams ; 120 jours au maximum si un délai est convenu, et jusqu'à 180 jours par dérogation sectorielle. **§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE**

Q4 – C. Cent vingt jours. Au-delà, la clause est réputée non écrite et le délai légal s'applique. Les 180 jours correspondent à la dérogation sectorielle possible dans les conditions prévues par la loi ; 60 jours, au délai légal par défaut.

Q5 – D. Non. La garantie réglementaire n'est pas un dépôt commercial directement affecté à l'hôtelier ; sa mobilisation suppose une décision judiciaire et son régime est distinct de celui d'une sûreté dédiée entre les parties.

Q6 – B. Au Trésor. Cette amende légale est distincte du droit propre du créancier à rechercher une indemnisation selon le droit applicable.

Q7 – C. Oui. L'article 20 de la loi n° 11-16 la rend responsable envers son client de la bonne exécution des obligations du contrat, y compris lorsqu'elles sont exécutées par d'autres prestataires, sous réserve des cas d'exonération prévus par la loi. Son recours contre l'hôtel demeure — d'où l'importance du contrat fournisseur comme dossier de recours.

Q8 – A. L'allotement avec release et la garantie ferme. Le tarif négocié sans allotement et le free sale ne bloquent aucun stock. Dans l'allotement, le risque d'invendu reste à l'hôtel, d'autant plus que le release est tardif ; la garantie ferme le transfère à l'agence.

Q9 – D. Elle reste valable. Un stop-sale reçu après une réservation ne l'annule pas rétroactivement, sauf stipulation contraire expressément acceptée — d'où l'intérêt de l'écrire au contrat.



Deux mécanismes distincts : l'amende légale due au Trésor, et le droit propre du créancier à indemnisation.

NIVEAU 2 — VOUS CONNAISSEZ LE DOSSIER (suite)

Q10 Quel régime s'applique au surbooking hôtelier au Maroc ?

- A** Une procédure sectorielle de relogement fixée par décret
- B** Le code européen de 1996
- C** La loi relative aux délais de paiement
- D** Le droit commun de l'inexécution et de la force majeure

Q11 Pourquoi le mot « net » appelle-t-il une définition dans le contrat ?

- A** Parce qu'il peut signifier net de commission, net de taxes ou net de taxe de séjour
- B** Parce qu'il désigne toujours le tarif public
- C** Parce qu'il ne s'applique qu'aux groupes
- D** Parce qu'il exclut les suppléments

NIVEAU 3 — VOUS PILOTEZ

Q13 Comment se déplace le risque d'invendu quand la date de release recule ?

- A** Vers l'hôtel
- B** Vers l'agence
- C** Il disparaît
- D** Il se partage à parts égales

Q14 Pourquoi le tarif se négocie-t-il avec les autres variables plutôt qu'isolément ?

- A** Parce que le tarif facial suffit à mesurer la rentabilité
- B** Parce que le tarif est fixé une fois pour toute la saison
- C** Parce que six variables se compensent entre elles
- D** Parce que le tarif ne figure pas dans la fiche d'allotement

Q15 Quels sujets du contrat ne sont pas organisés par un régime sectoriel agence-hôtel complet et appellent une validation juridique particulière ?

- A** Objet, périmètre et rooming list
- B** Tarif, commission et gratuités
- C** Stop-sale, données et litiges
- D** Surbooking, retard de paiement et indemnisation, sûretés

Q12 Quelles sont les quatre sûretés contractuelles mobilisables par un hôtelier ?

- A** Garantie réglementaire, amende au Trésor, prépaiement, acompte
- B** Prépaiement, acompte à la confirmation, dépôt de garantie contractuel, garantie bancaire dédiée
- C** Dépôt à la CDG, clause pénale, scorecard, injonction de payer
- D** Acompte, release, stop-sale, rooming list

Q16 Que standardise le système de règlement du transport aérien ?

- A** Les tarifs et les commissions
- B** Le reporting, la remise des fonds et le règlement, à l'exclusion des niveaux de rémunération
- C** Les dates de release
- D** Les contrats bilatéraux, qu'il remplace

Q17 Un allotement dont 40 % des chambres sont systématiquement restituées au release : quel arbitrage cela indique-t-il ?

- A** Un allongement de la durée du contrat
- B** Une augmentation de l'allotement
- C** Une réduction de l'allotement ou un release avancé, complétés par de l'accès dynamique
- D** La suppression du stop-sale

Q18 Quelle est la portée du code de conduite européen de 1996 au Maroc ?

- A** Une référence historique sans valeur contraignante, citée pour sa structure
- B** Une norme applicable aux contrats d'allotement
- C** Un barème de référence pour les commissions
- D** Un texte d'application de la loi n° 11-16

RÉPONSES COMMENTÉES · QUESTIONS 10 À 18

Niveaux 2 et 3

Q10 — D. Le droit commun de l'inexécution et de la force majeure ; un surbooking créé ou évitable par l'opérateur n'est pas automatiquement exonératoire. Le contrat organise relogement, standard de remplacement, transport, coûts, information et preuves. Le code de 1996 n'a pas de valeur contraignante au Maroc.

Q11 — A. Parce qu'il peut signifier net de commission, net de taxes, ou net de taxe de séjour. Un tarif net non défini produit une contestation à chaque facture.

Q12 — B. Le prépaiement, l'acompte à la confirmation, le dépôt de garantie contractuel, et la garantie bancaire dédiée à la relation commerciale. La garantie réglementaire de l'agence et l'amende versée au Trésor n'en font pas partie.

Q13 — A. Il se déplace vers l'hôtel : plus le release est tardif, plus longtemps le stock reste immobilisé sans être vendu, et moins l'établissement a de temps pour le revendre.

Q14 — C. Parce que six variables se compensent — tarif, volume garanti, release, délai de paiement, acompte, conditions d'annulation. Une concession tarifaire peut être bonne si elle achète un engagement de volume ou un release favorable, et mauvaise si elle s'ajoute à un release tardif et à un paiement différé.

Q15 — D. Le traitement du surbooking, les modalités d'indemnisation du retard et les sûretés. Ils ne sont pas dépourvus de droit applicable : ils relèvent notamment du droit commun et de la rédaction contractuelle.

Q16 — B. Il standardise le reporting, la remise des fonds et le règlement — références, échéances, formats, réconciliation. Ses résolutions **excluent explicitement les niveaux de rémunération** de leur champ : le prix reste librement négocié.

Q17 — C. Une réduction de l'allotement ou une date de release avancée, complétées par de l'accès dynamique. Un contingent dont près de la moitié revient systématiquement immobilise du stock pour rien.

Q18 — A. Aucune valeur contraignante au Maroc : c'est une référence professionnelle historique. Son intérêt tient à sa structure — la liste des sujets à traiter dans un contrat d'allotement —, non à ses valeurs chiffrées, qui restent négociées entre les parties.

VOTRE SCORE

Niveau 1 · questions 1 à 6 _____ / 6 Niveau 2 · questions 7 à 12 _____ / 6

Niveau 3 · questions 13 à 18 _____ / 6 Total / 18

Moins de 8 — les chapitres 1 et 3, qui posent le cadre du contrat, sont le meilleur point de reprise.

De 8 à 13 — le cadre est acquis ; la fiche d'allotement et le suivi du remplissage sont vos deux prochains outils.

Plus de 13 — vous pilotez : la scorecard croisée et le rendez-vous annuel prolongent la démarche.