



FRANCE DMC  
a lliance



LE 1ER RÉSEAU D'AGENCES  
RÉCEPTIVES FRANÇAISES AU SERVICE  
DE LA DESTINATION FRANCE

[www.france-dmc-alliance.com](http://www.france-dmc-alliance.com)

A photograph of the Mont Saint-Michel tidal island in Normandy, France. The island is a rocky outcrop with a large, Gothic-style abbey at the top and a town below. In the foreground, there are green fields of crops.

REPRESENTER / FACILITER

A photograph of a vineyard in the Languedoc-Roussillon region of France. In the background, there are several traditional stone houses with tiled roofs. The foreground is filled with the green vines of the vineyard.

FEDERER / PARTICIPER

A photograph of a person hiking on a rocky, grassy hillside. The person is wearing a dark t-shirt, dark shorts, a dark cap, and a green backpack. They are walking away from the camera on a dirt path.

COMMUNIQUER / FORMER

**France DMC Alliance (FDMCA)** est le principal représentant des agences réceptives françaises (DMC), immatriculées et privées.

Lancée en 2018, l'association compte aujourd'hui 50 adhérents représentant l'ensemble des régions métropolitaines, corse et ultra-marines. Elle fonctionne avec un conseil d'administration composé de 15 membres représentant toutes les régions et d'un bureau pour gérer au quotidien les différentes actions et missions. L'association s'organise sous forme de commissions de travail.

Véritables **experts du Tourisme Made in France**, nos membres ont la connaissance pointue de nos domaines d'activité et de nos territoires. Ils travaillent en circuit court avec un réseau affûté de partenaires : hôtels, restaurants, lieux de visites, guides, artisans, loueurs de véhicules, etc. pour offrir des prestations originales à très forte valeur ajoutée.

#### **Nos missions :**

- **Représenter** les agences réceptives privées françaises auprès des institutionnels
- **Promouvoir** notre expertise régionale ou valoriser une spécificité nationale
- **Développer** notre visibilité nationale et internationale
- **Innover** en créant de nouveaux canaux de distribution
- **Faciliter** la commercialisation des offres produites par nos membres sur le marché domestique et international
- **Profiter** de services mutualisés et offres négociées pour nos adhérents
- **Générer** du business avec les autres membres du réseau
- **Fédérer** les DMC pour échanges de bonnes pratiques, partages d'expériences et mutualiser les moyens
- **Participer** aux salons et événements professionnels
- **Communiquer** auprès des médias et acteurs B2B
- **Lutter** contre la concurrence déloyale
- **Former** les étudiants à nos métiers



# VISIBILITE - FORCE DU COLLECTIF - OUTILS

Adhérer à France DMC Alliance c'est :

## ■ **Une vitrine et des projets entrants pour développer mon activité**

Un site web [www.france-dmc-alliance.com](http://www.france-dmc-alliance.com) en français et en anglais

- Mise en avant de chaque agence réceptive avec des exemples d'offres de séjours et des formulaires de contacts/demande de devis
- Des demandes reçues des TO français et internationaux partagées avec l'ensemble des membres.

## ■ **Une Plateforme BtoB pour distribuer mes offres France en partenariat avec Ty-Win**

Pour diffuser des offres packagées accessibles pour l'ensemble des professionnels du secteur.

## ■ **Une représentativité auprès des institutionnels pour assurer et défendre notre métier**

L'association France DMC Alliance est aujourd'hui identifiée comme référence par les instances publiques et gouvernementales

- Prise de parole lors de conférences
- Intégration à des commissions métier
- Partenaire des Assises du tourisme

## ■ **Des outils de communication pour partager autour de notre expertise / actualité**

- Newsletter vers les AGV/TO français et Etrangers
- Réseaux sociaux : linkedin

## ■ **Des prix négociés pour participer aux salons professionnels**

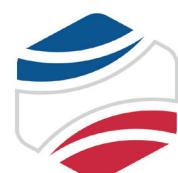
Parce qu'à plusieurs il est souvent plus aisés de se rendre visible et d'envisager la participation à certains salons tels que par exemple : IFTM - Top Résa, Rendez-vous en France, Destination vignobles, ou à certains salons à l'étranger... L'association France DMC Alliance propose, dans la mesure du possible, d'organiser des participations conjointes à des prix négociés avec les organisateurs.

## ■ **L'organisation d'événements pour amplifier sa prospection**

- Invitation de TO français et étrangers pour leur permettre de découvrir les agences réceptives membres de France DMC Alliance et leurs offres packagées
- Organisation de voyages de prospection avec plusieurs DMC intéressées sur les régions/pays et clientèles cibles
- Organisation de webinaires régionaux avec la participation des DMC et de partenaires (CRT, prestataires...)

## ■ **Une visibilité accrue dans les médias pour démontrer notre valeur ajoutée**

- Des tarifs négociés avec des supports presse métier print et web (encarts promotionnels, publirédactionnels...)
- Des contacts privilégiés avec des journalistes pour des interviews et articles (Tourmag...)
- Des communiqués de presse France DMC Alliance sur des sujets communs aux membres
- Podcast, webTV



## ■ Des conventions entre membres pour partager et collaborer

Des rencontres, soirées, événements récurrents organisés par et pour les membres pour développer le relationnel et la communication entre tous.

## ■ Des formations

- Clientèle : par cible, par pays
- Juridique, social, fiscal...

## ■ Nos outils internes pour garder le lien

- Un outil de communication et de partage d'information interne permettant d'assurer un lien permanent avec les membres, un stockage des informations, la diffusion des demandes entrantes, la collaboration entre les membres
- Des visio mensuelles pour le partage de bonnes pratiques et échanges thématiques
- Deux rencontres en présentiel par an, dont une convention en région avec découvertes et ateliers de travail

## ■ L'apport de partenariats à valeur ajoutée pour bénéficier d'accords privilégiés

### Partenariats Collaboratifs et business

- **Ty-Win** : Plateforme BtoB pour la distribution des offres packagées en France et à l'international
- **Teritoria, Flexible Autos, Rail Charter Service...**
- **Ezus** : outil digital logiciel pour aider les organisateurs de voyages à augmenter leur productivité et à vendre plus efficacement en leur permettant de construire rapidement des événements sur mesure.
- **Les Entreprises du Voyage** en tant que membre associé
- **Atout France** en tant que membre associé
  - Des actions de communication et de visibilité sur la destination France via les bureaux à l'étranger.
  - Des informations et des données marché réservées aux adhérents
  - La participation aux événements Atout France



Ty-Win<sup>®</sup>

LES ENTREPRISES  
DU VOYAGE

EZUS

Teritoria  
Aux sources de l'hospitalité

flexible  
AUTOS  
The car rental experts

RCS  
RAIL CHARTER SERVICE  
Altérations de trains sur mesure

### Partenariats Ecoles tourisme pour transmettre nos savoir-faire

Développer les relations avec les écoles en s'impliquant dans la formation au métier de DMC pour les étudiants (EPT, ESTHUA, ESCAET, EXCELIA, EM Strasbourg Business School.....).

**EPT**  
École des Professionnels du Tourisme

**UFR ESTHUA**  
TOURISME  
ET CULTURE  
UNIVERSITÉ D'ANGERS

**EXCELIA**  
Institut Supérieur du Tourisme

**EM Strasbourg**  
BUSINESS SCHOOL

**ESCAET**  
Beaucoup plus qu'une école



# SERVICES

Adhérer à France DMC Alliance c'est aussi :

## ■ **bénéficier de services dédiés aux agences réceptives françaises grâce à notre partenariat avec les Entreprises du Voyage (EDV)**

### ■ **Volet Social**

- . **Convention collective** : Interprétation et mise à jour régulière de la convention collective de branche. Envoi des nouveautés aux adhérents. Réponses individualisées.
- . **Formation des collaborateurs** : Accès à des formations à tarif préférentiel via le centre de formation Travel Pro. Formations (créées par les EDV et l'APST) – Conseils sur les financements et les subventions (ex : via l'OPCO Mobilités).
- . **Contrats de travail** : Conseil, modèles, adaptations aux particularités des métiers du voyage.
- . **DUERP (Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels)** : Mise à disposition de modèles personnalisables, avec adaptation pour les salariés nomades.
- . **Accompagnement en cas de licenciement ou litige salarié** : Assistance sociale & juridique pour les adhérents.
- . **Protection sociale** : Mise en place de mutuelle et prévoyance collective adaptées aux agences et opérateurs de voyages, spécificités guides.  
-> Adresse contact dédié cabinets d'avocats pour les questions sociales : [expert-social@edv.travel](mailto:expert-social@edv.travel) (Possibilité de poser des questions de façon gratuite et illimitée (hors représentation devant un conseil des Prud'hommes ou rédactions d'accord sur mesure)

### ■ **Volet Juridique**

- . **Accompagnement juridique** : Rédaction et revue de contrats (opérateurs, fournisseurs, clients), CGV, conditions contractuelles, documents de vente.
- . **Litiges clients/fournisseurs** : Accompagnement et stratégie en cas de différends commerciaux.
- . **Protection du dirigeant** : Aide à la mise en place de dispositifs de responsabilité et d'assurance pour les dirigeants d'agences et opérateurs.
- . **Contrats d'assurance** : Conseil sur les polices couvrant l'activité (RCP, garantie financière, etc..).
- . **RSE (Responsabilité sociétale des Entreprises)** : Accompagnement sur la politique RSE des agences de voyages.
- . **RGPD et données personnelles** : Conseil et accompagnement pour la conformité des traitements de données dans les métiers du voyage.
- . **Mise aux normes des facturations & obligations légales** : Suivi des évolutions (ex: facturation électronique, obligations de transparence) et mise en conformité.
- . **Adhésion à la Médiation Tourisme & Voyage** : Inclus pour les adhérents – obligation légale pour les agences de voyage (sanction possible 15 000 € en cas de manquement).
- . **Veille législative et réglementaire** : Grâce aux EDV, les adhérents bénéficient de veille sur les textes, la fiscalité et la responsabilité des opérateurs.

### ■ **Volet Fiscal**

- . **TVA, fiscalité & contrôles** : Conseil sur les règles de TVA applicables aux opérateurs de voyages, organismes de séjour, voyagistes. Suivi des dossiers de contrôle fiscal.
- . **Etudes économiques et statistiques** : Observatoire, cartographie, panorama de branche.

### ■ **Volet information & développement**

- . **News, veille et webinaires** : Organisation régulière de webinaires, newsletters, actualités métiers couvrant les évolutions : facturation dématérialisée, valorisation de l'entreprise, usages de l'IA, digitalisation, tourisme durable.
- . **Accès à des ressources et plateformes** : Par exemple : rubrique « vendez la France » sur le site des EDV pour aider les agences à développer l'offre France.
- . **Événements & Networking** : Participation à des événements, des congrès nationaux, des délégations régionales et conseil du voyage en France pour échanger entre pairs
- . **Représentation, lobbying & veille prospective** : En tant que syndicat représentatif, les EDV assurent la représentation auprès des pouvoirs publics, l'analyse des mutations métier (IA, Data, écoresponsabilité) et la diffusion d'études.



## Conditions d'adhésion

- Répondre à l'ensemble des critères fixés par l'association :
  - Être une entreprise de droit français
  - Être immatriculé par Atout France
  - Avoir une activité réceptive réelle, avec un site Internet propre à l'activité réceptive en français et anglais
  - Être indépendante de toute structure institutionnelle telle que office de tourisme, CDT, CRT ...
- Accepter et respecter la Charte France DMC Alliance.

## Tarifs 2026

### Adhésion annuelle\* à France DMC Alliance

- **1 195 €**
- **850 €** si vous êtes déjà adhérent EDV via un autre réseau (Selectour, Cediv, l'Office...)

+ 400 € de droits d'entrée facturés uniquement la 1ère année, pour mise en place des outils.

\* Adhésion annuelle quel que soit l'effectif de votre agence. Facturation au prorata en fonction de la date d'entrée





FRANCE DMC  
a l l i a n c e



7, rue de Castellane  
75008 Paris

[contact@france-dmc-alliance.com](mailto:contact@france-dmc-alliance.com)

