

SCIC DESTINO WORLD

Rejoindre la coopérative des réceptifs du voyage sur-mesure

Document de présentation à destination des réceptifs (DMC) et des professionnels du tourisme

Le tourisme de masse épuise les territoires qu'il visite. Le voyage sur-mesure, organisé du point de vue de celui qui accueille, propose une autre voie. Destino World structure cette voie : une coopérative qui donne au réceptif une place prépondérante dans le tourisme de demain.

1. Le constat : réorganiser le voyage autour du réceptif

Le modèle dominant du tourisme génère un coût environnemental élevé et capte l'essentiel de la valeur au niveau des intermédiaires, souvent au détriment des pays visités. Une demande croissante s'exprime pour un voyage aligné avec des valeurs d'échange, d'équité et de respect entre voyageur et hôte.

Répondre à cette demande suppose d'inverser la logique historique du voyage : donner la priorité aux réceptifs locaux, seuls en mesure de garantir des rencontres authentiques entre visiteurs et populations d'accueil. C'est ce que Destino World appelle le voyage sur-mesure.

Concrètement, l'objectif du projet est de donner aux réceptifs une position reconnue — par les professionnels comme par le grand public — dans ce secteur, sans les enfermer dans la vente directe : la coopérative multiplie au contraire les canaux de distribution (agences de voyages, tour-opérateurs, travel planners, plateformes). Il s'agit de proposer à tous les distributeurs un interlocuteur structuré, parlant au nom des réceptifs, pour construire ensemble le tourisme de demain.

2. Pourquoi une coopérative ?

Destino World s'inscrit dans l'**économie sociale et solidaire (ESS)**, un modèle collectif et démocratique qui place l'humain avant le profit, à mi-chemin entre secteur public et privé.

L'humain avant tout

La coopérative fonctionne comme une entreprise classique, mais sa gouvernance obéit à des règles spécifiques :

- L'humain avant tout — la rentabilité est recherchée, mais la dimension humaine prime.
- Le capital aux associés — minimum 65 % du capital est détenu par les associés.
- Gouvernance démocratique — principe « 1 personne = 1 voix », quel que soit le nombre d'actions détenues.
- Partage équilibré des bénéfices — 25 % aux associés, 50 % en réserves impartageables.
- Pérennité — un patrimoine commun durable, transmissible aux générations futures.

Valeurs internationales

Présente en France, à Cuba, aux États-Unis, en Chine et ailleurs, la famille des coopératives partage **des valeurs communes d'équité et de justice sociale**. Partout où Destino World est implanté, une société légale de type coopératif est constituée localement.

Mise en commun

La coopérative permet enfin de **mutualiser des moyens** qu'un réceptif isolé ne pourrait porter seul : services juridiques, comptables, bancaires, promotion, licences, méthodologie et technologie — tout en préservant l'identité propre de chaque réceptif et de chaque destination, à l'image d'une compagnie aérienne intégrant une alliance sans perdre sa marque.

3. Un statut juridique adapté : la SCIC

Une Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC) rassemble, sous une gouvernance partagée, l'ensemble des parties prenantes d'un projet : salariés, bénéficiaires, partenaires (parfois collectivités). Ce statut est particulièrement adapté aux projets d'utilité sociale inscrits dans le développement local et international.

On dénombre plus de 90 SCOP dans le secteur du tourisme en France, mais très peu de SCIC. Destino World serait la première SCIC dédiée aux réceptifs du tourisme.

Quatre collèges d'associés

La loi impose à toute SCIC de rassembler au minimum trois catégories d'associés ; Destino World en compte quatre. Chaque collège est représenté proportionnellement, selon une répartition arrêtée par le Collectif fondateur.

Collège	Rôle	Part min.
1. Réceptifs / DMC	Producteurs — conçoivent et produisent les prestations grâce aux moyens mutualisés.	> 50 %
2. Fournisseurs	Contributeurs — apportent la technologie, le conseil juridique, la comptabilité, la promotion.	> 20 %
3. Clients	Bénéficiaires — professionnels du tourisme et particuliers, acheteurs des produits du réceptifs.	> 20 %
4. Salariés	Personnes liées à la société par un contrat de travail.	> 10 %

Le Collectif fondateur

La première étape de la SCIC consiste à réunir un collectif : le noyau dur de la coopérative, des associés de la première heure motivés par des raisons avant tout éthiques — la volonté de moderniser leur activité et de participer aux changements économiques nécessaires pour l'avenir.

Gouvernance

- Président — élu par l'ensemble des associés, il organise l'administration de l'entreprise.
- Comité de direction — élu par l'ensemble des associés, il assiste le président.
- Commissaire aux comptes — nommé selon les obligations légales liées au chiffre d'affaires.

4. Ce que Destino World change concrètement pour un réceptif

La coopérative connecte directement les activités de production et de vente : les distributeurs sont reliés aux réceptifs qui concrétisent leurs ventes, les réceptifs accèdent à différents réseaux et marchés. La solidarité entre métiers remplace le rapport de force habituel entre producteurs et distributeurs.

Avantages

- ✓ Sortir de l'isolement — fidéliser une clientèle mutualisée entre tous les réceptifs, tout en conservant sa propre identité de destination.
- ✓ Peser davantage — participer à l'organisation globale du tourisme et aux stratégies de commercialisation de son pays.
- ✓ Être protégé — bénéficier de la solidarité du groupe et d'un fonds d'assurance en cas de difficulté.
- ✓ Disposer d'outils numériques dédiés — un système commun de gestion, de réservation et de vente, qui facilite les échanges avec les clients-distributeurs.
- ✓ Sécuriser sa gestion — profiter de l'appui d'experts en droit, comptabilité, technologie et communication.
- ✓ Gagner en visibilité — commercialiser directement ses propres produits et augmenter ses ventes.

Obligations

En contrepartie, chaque réceptif s'engage à :

- Appliquer avec rigueur la méthode et les outils communs à l'ensemble du réseau.
- Respecter une éthique fondée sur la tolérance et l'enseignement sincère de sa culture aux visiteurs.

5. Des bénéfices partagés avec les autres collègues

Les clients et distributeurs disposent d'une qualité standardisée dans chaque destination, d'une méthode de travail unique — un seul système pour la communication, les réservations et la création de programmes sur-mesure — et de la promotion collective des destinations.

Les fournisseurs, entreprises de technologie, de droit ou de gestion, accèdent en continu à de nouveaux marchés générés par le réseau coopératif, en France (plus de 21 000 coopératives, plus d'un million de salariés, 344 milliards d'euros de chiffre d'affaires cumulé) comme à l'international.

6. L'investissement : coûts d'adhésion

Conformément au principe coopératif, tout coût d'adhésion est décidé collégialement et peut varier selon le collège. La majeure partie des charges de l'organisation revient logiquement aux réceptifs, principaux bénéficiaires des moyens mutualisés.

Pour les réceptifs

- À l'entrée — achat d'actions et « mise à niveau organisationnelle », incluant l'implantation du système Mercurio by Odoo. Chaque réceptif décide librement du rythme de cette transition.
- À l'année — une cotisation indicative, à valider par le Collectif suivant la taille du réceptif, entre 300 et 1 000 € par mois et de 1 à 3 % du chiffre d'affaires, finançant la technologie, l'administration et la promotion communes.

Pour les fournisseurs et les clients

- À l'entrée — achat d'actions, sans droit d'entrée spécifique. L'achat d'actions n'ouvre ni droit de vote supplémentaire, ni contrôle accru.
- À l'année — pas de coût additionnel prévu ; accès à des tarifs préférentiels et, pour les clients, à des remises selon leur volume d'activité.

Répartition des bénéfices

Destino World est une SAS, donc en capacité de générer des bénéfices sans que ce soit son objectif premier. Après affectation d'au moins 57,5 % à des réserves impartageables, le solde peut rémunérer les actions ou financer des ristournes calculées au prorata de l'activité de chacun dans la coopérative — commissions pour les réceptifs, services facturés pour les fournisseurs, chiffre d'affaires réalisé pour les clients.

7. Destino World face à un groupement de réceptifs classique

La plupart des groupements de réceptifs proposent une promotion commune à travers une forte visibilité, ce qui est essentiel. Destino World va plus loin en proposant de générer des clients.

Groupement classique	Coopérative Destino World
Décisions prises par une direction centrale.	Décisions prises et gérées par les associés eux-mêmes.
Rapports de force entre producteurs et distributeurs.	Réceptifs, fournisseurs et clients réunis dans un même groupe aux intérêts communs.
Systèmes de gestion hétérogènes selon chaque réceptifs.	Réceptifs et vendeurs connectés à un même système de gestion client.
Méthodes de travail propres à chaque réceptif.	Méthode de travail commune à l'ensemble du réseau.

8. Première mission : par où commencer

Destino World existe déjà et prendra la forme juridique d'une SAS sous statut coopératif (SCIC). L'entreprise est enregistrée à Baume-les-Messieurs, en Bourgogne-Franche-Comté ; le projet est accompagné par l'Union régionale des Scop et Scic, avec le soutien de la Confédération Nationale des Scop, qui le présentera pour validation au niveau national.

1 - Étapes du Collectif fondateur

- Rédiger collectivement les statuts de la coopérative, chaque collègue étant représenté, et fonder le capital initial.
- Faire valider les statuts au niveau régional puis national.
- Établir un prévisionnel et un premier plan de travail intégrant la participation de chaque nouvel associé.

2 - Premières réalisations

Chez les réceptifs : diagnostic organisationnel, plan de modernisation, implantation de la technologie, plan de promotion, suivi de la mutation de l'entreprise.

Chez les clients : présentation des destinations et des réceptifs, prise en main de CRA-*online*, l'outil de programmation sur-mesure relié directement aux réceptifs.

Chez la représentation, d'abord en France : plan de promotion générale, recrutement et formation de commerciaux, organisation de la gestion administrative.

En permanence

Recruter de nouveaux associés !

Rejoindre le Collectif fondateur

Destino World se construit dès aujourd'hui avec les réceptifs, fournisseurs et clients qui souhaitent façonner, dans les statuts et dans les faits, une autre manière d'organiser le voyage sur-mesure.

En savoir plus...