

# Charte déontologique

## « Encadrement professionnel de la via ferrata du Thaurac et dans l'Hérault »

---

Ce travail est le fruit de rencontres et échanges entre plusieurs professionnels encadrant sur la via ferrata du Thaurac (34).

Au 3 juin 2024, liste des professionnels locaux ayant souhaité soutenir les préconisations contenues dans ce document :

Adeline Favier, Thomas Barraja, Gaëtan Lamoureux, Loïc Le Denmat, Micha Reynough, Thomas Hallu, Florian Robert, Michael Silva, Nadia Royo, Inti Cohen, Simon Ayvayan, Florian Rives, Damien Jacquet, Julien Ferrando, Antonin Cherbonnier, Safran des Pallières, Luca Maurin, Lorris Urquijo, Pierre Boissier

Sujets abordés : *Déontologie, conditions de travail, nature du partenariat entre moniteur et structure, évaluation de la valeur des prestations, rappels juridiques, rappels sur les EPI.*

---

### Sommaire

<b>Sémantique autour de nos relations professionnelles</b> .....	2
<b>Rémunération et tarification</b> .....	3
<b>Tarification :</b> .....	3
<b>Rémunération :</b> .....	4
<b>Conditions de travail et déontologie</b> .....	5
<b>Nombre de clients par moniteur :</b> .....	6
<b>Nombre de rotations par jour :</b> .....	7
<b>Obligation de moyen :</b> .....	8
<b>Savoir vivre sur la via ferrata du Thaurac</b> .....	8
<b>Principes de circulation :</b> .....	9
<b>ANNEXES</b> .....	10

Cette charte synthétise les conclusions auxquelles les personnes ayant échangé et ayant été consultées en 2023 sont arrivées collégalement. Elle a pour rôle d'objectiver les difficultés rencontrées par les moniteurs sur la via ferrata du Thaurac.

Elle est transposable à tous les types d'encadrement saisonnier en environnement spécifique. Elle a pour vocation de constituer une référence sur laquelle peuvent s'appuyer les moniteurs indépendants en cas de négociation ou désaccord avec leurs partenaires commerçants (ou pour une très faible proportion les salariés avec leurs employeurs). La plupart des notions y sont abordées sous forme d'une discussion ayant donné lieu à des préconisations dont les contours sont modelables, mais qui visent à préserver et défendre les conditions de travail et de rémunération des moniteurs et monitrices.

Dans un souci de valorisation de notre activité et de solidarité entre collègues encadrants, nous appelons tous les professionnel·les à l'adoption d'un positionnement commun.

Il nous a semblé important d'accompagner cette discussion de quelques rappels législatifs et techniques, ainsi que de considérations déontologiques touchant à nos activités.

## **Sémantique autour de nos relations professionnelles.**

Le modèle *employeur / patron* versus *employé / salarié* n'est pas pertinent pour penser notre situation. Nous sommes tous des éducateurs sportifs, pour la plupart travailleurs indépendants, artisans du plein air, prestataires pour l'encadrement d'activités de plein air. Ceux d'entre nous qui sont salariés d'une structure commercialisant des sorties en extérieur ne sont pas dans notre cas de figure. Les structures / entités / collègues qui commercialisent des sorties et sous-traitent l'encadrement par notre entremise ne sont pas nos patrons. Ils sont nos partenaires commerciaux, ou nos clients au sens où nous leur fournissons une prestation professionnelle d'encadrement. Une relation entre 2 partenaires commerciaux (entre un prestataire et son client) se doit d'être équilibrée. L'un ne vit pas sans l'autre. L'un apporte du travail et le second l'exécute pour son compte. Dans cette relation, le rapport de force doit être équilibré pour qu'il reste gagnant-gagnant.

Nous avons donc réfléchi collectivement (entre professionnels ne faisant que de la sous-traitance d'encadrements et professionnels encadrant et commercialisant à la fois leurs encadrements) sur ce que peut et doit être cet équilibre en matière de répartition de la richesse produite.

Quel pourcentage du chiffre d'affaire revient à la commercialisation, et quel pourcentage à l'encadrement proprement dit d'une sortie ?

Il existe probablement autant de réponses que de situations de partenariat, selon l'investissement de l'une et l'autre partie dans la tâche qui lui échoit. Pourtant nous avons tenté de borner ce qui est acceptable et d'élargir ce cadre à des considérations déontologiques et relatives aux pratiques d'encadrement sur le terrain.

## Rémunération et tarification

De cette définition de nos relations professionnelles en termes de partenariat commercial, nous pouvons dégager une répartition du travail en deux grands axes. D'une part ce qu'on pourrait appeler la « commercialisation » de la via ferrata (la sortie étant le produit vendu au client) : démarchage, communication, relation client, réservations. D'autre part « l'encadrement de l'activité », qui concerne toute la prise en charge des clients sur le terrain : l'équipement, la pratique encadrée de la via ferrata, la responsabilité juridique, l'obligation de moyen, et éventuellement l'encaissement.

Le commerçant est donc le client du travailleur indépendant encadrant. Il lui confie de la clientèle pour une prestation d'encadrement. Si c'est notre client qui nous fournit du matériel pour notre cœur de métier, le modèle tend à se renverser parce qu'il penche vers une relation employeur / employé. Il est préférable que le prestataire, étant propriétaire de son matériel, maîtrise tous les aspects de son cœur de métier. Il peut notamment maîtriser plus aisément la question de l'effectif, laquelle est directement corrélée au nombre de kits qu'il possède, mais également travailler pour un autre client.

### Tarification :

Nous avons évoqué un certain nombre de via ferrata en France qui semblent moins attractives que celle du Thaurac et qui sont pourtant vendues plus cher. Nous avons remarqué que le tarif individuel varie actuellement entre 35€ et 45€ / pers, et qu'une revalorisation à 50€/pers, éventuellement 45€/pers en tarif de groupe pourrait être pertinente, et serait par ailleurs de nature à adoucir les mœurs de toutes les parties impliquées dans ce débat, notamment pour ce qui suit.

On fait actuellement le constat d'une activité commercialisée selon plusieurs formules, incluant ou non la baume du soleil. La vente contractuelle de ce saut qui ne peut pas systématiquement être réalisé, et qui n'entre pas dans le champ des prérogatives du DE EMN (sauf la seule balançoire à la rigueur) peut occasionner des difficultés sur le terrain en terme de relation moniteur-client. Nous conseillons à tous les moniteurs de se mettre d'accord sur ce point avec leur client commerçant en amont des encadrements.

Nous recommandons de présenter plutôt l'activité comme un possible composé de telle et telle composantes : tyroliennes, ponts de singes, rappels, escalades aériennes et intérieures (ne pas utiliser le mot « souterraine » pour des raisons évidentes de prérogatives du DE EMN) et **éventuellement** une balançoire géante. Nous conseillons également d'insister sur le fait que certaines parties ne sont pas toujours faisables en fonction de multiples paramètres contraignants, tels que la fréquentation du site, le niveau des participants, la météo, etc... Ce dernier point doit être présenté comme étant sans importance, puisque l'activité durera le même temps et des ateliers de substitution existent sur le parcours.

Pour rappel, nous n'avons pas d'obligation de résultat en organisation une sortie, celle-ci nécessitant la conjonction de divers paramètres que nous ne maîtrisons pas. La réalisation de tel ou tel atelier ne pouvant être certaine, elle n'est pas

contractuelle. La commercialisation de la sortie doit donc être en cohérence avec ce principe.

### Rémunération :

Dans un contexte de partenariat, et en nous inspirant de ce qui existe déjà ailleurs, nous considérons collégialement qu'une rétrocession au partenaire commercial de plus de 50% du chiffre d'affaire (CA) réalisé pour une sortie n'est pas acceptable. Plusieurs modèles plus équitables existent déjà :

- une rémunération au forfait progressif, n'allant pas en-deçà de 160€/sortie (Cf. [annexe 1](#)).

Ce modèle protège le moniteur lors d'une sortie avec peu de clients. Il est en revanche très favorable au commerçant lors d'une sortie avec un grand nombre de clients, d'où l'utilité des forfaits en escalier, et d'une limitation des effectifs encadrés (pour des raisons de sécurité, de qualité de prestation, de conditions de travail, de respect des autres usagers et de l'environnement, etc.).

Une sortie à 4 clients qui ne semble rien rapporter au partenaire commercial lui rapporte en réalité la satisfaction client, et donc une fidélisation, ce qui valorise à minima son travail de démarchage et de communication.

- Une rémunération au pourcentage du CA réalisé : rétrocession de 20% au partenaire commercial si le moniteur fournit le matériel, et 30% sinon. Cet écart de 10% se substitue alors à une location de matériel. Cette formule prévoit également de ne pas descendre en-deçà d'un certain plancher par sortie (équivalent à celui du modèle précédent) revenant au moniteur, sauf si le moniteur accepte de sortir avec moins de 4 clients. La formule est donc la suivante : aucune rétrocession pour 4 clients ou moins sur la base susmentionnée de la valorisation de la partie communication et fidélisation de la clientèle, puis un pourcentage forfaitaire unique de 20% ou 30% pour une sortie entre 5 et 8 à 10 clients.

- Nous proposons en [annexe 2](#) un modèle plus progressif avec deux tranches spéciales : en dessous de 4 clients, le moniteur peut choisir ou non de sortir. Il sera alors payé moins de 160€ mais ne reverse rien au commercial. Entre 8 et 10 clients le moniteur doit demander un groupe plus homogène. Il s'agit d'éviter l'accumulation des facteurs de risques tels que l'âge, le poids, la langue, la forme physique. Dans ce cas le commercial doit faire preuve d'un effort logistique supplémentaire lors de la confection des groupes, et cet effort se voit valorisé par une rétrocession de 40% à 45%. Selon ce modèle, le moniteur fournit le matériel, et la rétrocession croît linéairement avec le nombre de clients à partir de 15% pour 4 clients.

Dans ces modèles de rémunération au pourcentage, consistant en une rétrocession d'un pourcentage du chiffre d'affaire collecté pour une sortie, on distingue 2 manières de rétribuer le commerçant ayant vendu la sortie :

- soit le moniteur confie l'ensemble du CA au commerçant qui reverse sa part au moniteur en retenant sa commission ;
- soit la logique inverse, plus conforme à notre statut d'entrepreneur indépendant : c'est le moniteur qui encaisse le CA de la sortie et qui reverse ensuite au commerçant client sa commission pour la commercialisation de la sortie et pour l'apport de clientèle. Des hybridations et adaptations des modèles décrits peuvent naturellement exister pour répondre aux besoins de divers cas de figure.

**Il est manifestement nécessaire de faire preuve collectivement de fermeté et d'unité dans la mise en place de relations commerciales semblables avec les entités vendant nos activités, dans un objectif de respect des collègues et de protection mutuelle de nos intérêts. Si tous les moniteurs et monitrices défendent une position similaire, les commerçants ne pourront pas négocier les conditions en misant sur la division des encadrants.**

## Conditions de travail et déontologie

### Respect des prérogatives attachées à nos diplômes :

Les falaises rupestres situées en environnement spécifique constituent un environnement spécifique nécessitant une formation dispensée par un organisme d'Etat : le **Diplôme d'Etat Escalade en milieux naturels**.

Il en est de même pour un autre environnement spécifique : le milieu souterrain, au sein duquel l'encadrement professionnel est conditionné à la détention d'un **DE spéléologie**.

En conséquence, le cadre réglementaire est clair aujourd'hui : l'escalade en via-ferrata fait exclusivement partie des prérogatives et de la formation du DE EMN et des guides de haute montagne. On consultera notamment à ce sujet le pôle ressources sports de nature<sup>1</sup>, et l'arrêté de création du DE EMN<sup>2</sup>.

Par conséquent, les personnes titulaires d'un DE EMN ne sont pas autorisées à encadrer sur tout site souterrain, et réciproquement les titulaires d'un DE spéléologie ne sont pas autorisés à encadrer l'escalade en via ferrata.

La situation particulière de la via ferrata du Thaurac, qui se caractérise par l'alternance de passages d'escalade sur les falaises et en milieu spéléo, a conduit certains titulaires de l'un et l'autre diplôme à s'autoriser à encadrer les différentes parties de ce parcours (partie officielle des cheminées, et baume du soleil).

Ces arrangements individuels ne peuvent toutefois se substituer au cadre légal en vigueur, ni atténuer les éventuelles conséquences d'un accident lors d'un encadrement hors prérogatives. Ils ne doivent non plus être compris comme l'autorisation des uns et des autres à encadrer hors de leurs prérogatives sur d'autres sites non caractérisés par la même mixité d'environnement.

---

<sup>1</sup> <https://www.sportsdenature.gouv.fr/via-ferrata/reglementation/encadrement>

<sup>2</sup> <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGIARTI000046749168/2022-12-17/>

Il convient en tout cas de bien garder en tête que si certains font le choix d'encadrer des sections de parcours ne correspondant pas à leurs prérogatives, il leur est fortement recommandé de redoubler de prudence en se donnant tous les moyens pour éviter qu'un accident ne survienne. Il serait par exemple injustifiable face à un tribunal de porter la responsabilité d'un accident survenu dans la baume du soleil en ayant pas accompagné le groupe dans la grotte, ou d'un accident résultant du non encadrement d'un enfant trop léger.

### Nombre de clients par moniteur :

L'arrêté de notre diplôme ne définit aucune limite d'effectif. Le professionnel encadre autant de personnes qu'il lui semble pertinent. Toutefois, la jurisprudence a montré que les us et coutumes fixés par les bureaux des guides de certaines vallées ont servi de base à l'analyse menée par les juges et ont conduit par le passé à la condamnation de certains professionnels.

Aujourd'hui, les us et coutumes varient d'un territoire à l'autre et s'échelonnent généralement entre 8 et 10, parfois 12 clients par encadrant pour l'activité via ferrata, selon les parcours concernés, le profil des clients, les conditions météo, etc.

Certains territoires fixent via des arrêtés municipaux ou préfectoraux le nombre de participants par groupe (8 clients en canyon dans les Alpes-Maritimes par exemple). Par ailleurs, les syndicats professionnels publient des préconisations d'effectif :

- 8 clients maximum par groupe pour le SNAPEC<sup>3</sup> ;
- 8 pour le SNPSC<sup>4</sup> ;
- 10 pour le CPCP (SNAPEC, SNAM, SNGM, SNPSC)<sup>5</sup>.

Quant aux recommandations de la FFME<sup>6</sup> (fédération délégataire dont les recommandations sont étudiées en priorité par les juges chargés de rechercher la responsabilité d'un accident), on peut y lire :

« Adapter le nombre de participants. Pas de groupes importants. »

« Dans le cas d'une progression en groupe, la FFME recommande la pratique assurée via une corde d'escalade. Le leader procède à l'assurance des participants à l'aide de techniques d'assurance usitées en escalade rocheuse. » [...]

Surtout, il faut repartir du principe d'équilibre décrit ci-dessus entre le commerçant et l'encadrant. L'encadrant est l'expert, le spécialiste dans son domaine. C'est lui qui sait ce qui est nécessaire pour son bien-être, sa sécurité, et celle des clients. C'est lui qui maîtrise les limites de sa pratique professionnelle, de ce qu'il peut et veut faire sur le terrain. Les contraintes relatives à la commercialisation (nombre de clients, horaire de départ et créneaux quotidiens inadaptés à la météo) ne doivent pas prendre le pas sur les exigences techniques de l'encadrant. Le commerçant ne doit pas imposer des conditions de travail à l'encadrant. Si ils ne sont pas d'accord, ils ne travaillent pas ensemble tout

<sup>3</sup> <https://snapec.org/via.ferrata.and.parcours.aeriens-361500-3-61-15.php>

<sup>4</sup> [https://snapec.org/telechargements/fichiers/1717427039.charte.de.qualite.snpsc\\_2024.pdf](https://snapec.org/telechargements/fichiers/1717427039.charte.de.qualite.snpsc_2024.pdf)

<sup>5</sup> <https://snapec.org/charte.canyon.du.cpcp-368100-1-47-81.php>

<sup>6</sup> <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2019/12/via-ferrata-recommandation.pdf>

simplement. Pour renforcer sa position, l'encadrant s'appuie sur la solidarité et l'unité des collègues, sur les positions syndicales, et sur le cadre réglementaire. Le nombre de clients acceptable sur la via ferrata du Thaurac se situe probablement entre 8 et 10, sachant qu'à cette pure considération numérique (au fond assez imparfaite) s'ajoute celle de la nature du groupe.

Parmi les facteurs à prendre en considération lors de la réservation :

- L'homogénéité / hétérogénéité des âges et des niveaux des participants ;
- La constitution du groupe : constitué (famille ou groupe d'amis) ou rassemblé par le commerçant ;
- Les différentes langues pratiquées par les clients ;
- Etc.

Par conséquent, un groupe rassemblé d'enfants et adultes parlant 2 langues devra par exemple être limité à 6 ou 8. Et un groupe constitué d'une seule et même famille (ou groupe d'amis) pourra être porté à 10 dans les meilleures conditions.

### **Nombre de rotations par jour :**

Le constat : en pleine saison nous avons déjà tous fait ou vu faire jusqu'à 3 rotations par jour par des chaleurs accablantes sans un seul jour de repos en plusieurs semaines. Nous n'imaginons évidemment pas obliger qui que ce soit à s'en tenir à un maximum d'une rotation par jour avec un jour de repos tous les six jours, et nous n'en avons de toute façon pas les moyens. Il faut, encore une fois ici, inviter les professionnels à faire preuve de bon sens. Il appartient à chacun de juger de son propre état de fatigue et de faire l'effort de l'anticiper. Ce dernier point, puisque qu'aucun d'entre nous n'est connu pour avoir une constitution physique supérieure au reste de l'humanité, implique nécessairement que l'enchaînement de 3 rotations par jour ne peut être qu'une pratique occasionnelle, et certainement pas quotidienne. Il reste par ailleurs une contrainte objective dont personne ne peut s'affranchir : nous ne connaissons pas à l'avance la condition physico-psychologique de nos clients. Nous considérons qu'en moyenne, et à moins d'une météo exceptionnellement clémente, une rotation entre 13h et 17h n'est plus acceptable puisqu'elle met trop souvent les clients et potentiellement les moniteurs en danger.

Ces considérations nous amènent à envisager une deuxième rotation possible, si le moniteur le souhaite, en fin d'après-midi ou en début de soirée.

### **Obligation de moyen :**

L'encadrement de la via ferrata du Thaurac, telle qu'il est pratiqué à ce jour, témoigne de manquements manifestes à notre obligation de moyen, dont le

cumul est susceptible de rendre indéfendable notre position lors d'une enquête faisant suite à un accident.

- les longes de via-ferrata que nous utilisons tous ne sont pas normées pour sécuriser des personnes pesant moins de 40kg. En dessous de cette masse, et lors d'une chute absolument libre (sans dissipation d'énergie préalable à l'intervention des longes), nous n'avons aucune garantie de la part du constructeur que l'absorbeur se déclenche. Un enfant de 8 ans (limite d'âge demandée par tous les organismes de la région) ne pèse que très rarement plus de 30kg.

Le constructeur, de même que la FFME, préconise par ailleurs un assurage spécifique pour les enfants<sup>7</sup> : « L'utilisation de la corde est impérative pour [...] [la] progression avec des enfants ou grimpeurs de moins de 45kg et de plus de 100 kg ». On comprend aisément que plusieurs enfants dans un groupe de 12 personnes devient très problématique pour ne pas dire ingérable pour le moniteur, si celui-ci veut respecter à la lettre le mode d'emploi du matériel confié aux clients.

Les longes à absorbeur ne sont pas conçues pour être utilisées seules dans certaines situations. Nous sommes tenus d'assurer nos clients à la corde dynamique avec les techniques d'assurages enseignées durant la formation du DEEMN lorsque l'équipement est vétuste, trop espacé, lors d'un passage difficile à forte probabilité de chute, lorsque des obstacles peuvent arrêter la chute avant la mise en tension des longes<sup>8</sup>. A rapprocher des recommandations de la FFME ainsi que des recommandations du SNGM à ses professionnels encadrants<sup>9</sup>.

- Les titulaires d'un DEEMN sont hors prérogatives sous terre (milieu spéléo). On observe pourtant la plupart du temps que les clients sont descendus par leur moniteur dans la baume du soleil, puis se retrouvent seuls à remonter jusqu'à la surface, non encadrés et non assurés. C'est donc une erreur multiple qui sera difficilement défendable en cas d'accident.

## **Savoir vivre entre professionnels sur la via ferrata du Thaurac**

Il nous semble impossible, et de toute façon pas souhaitable, d'imposer un sens de parcours rigide et immuable qui serait d'ailleurs contre productif pour fluidifier le passage des groupes. La clientèle étant très hétérogène, nous ne pouvons d'ailleurs pas tous commencer par la cheminée du bas, par exemple. Seul le bon sens des uns et des autres, et surtout une communication simple, mais systématique entre encadrants, pourra nous aider dans cette organisation quotidienne.

---

<sup>7</sup> <https://www.petzl.com/CH/fr/Sport/Via-ferrata-avec-un-enfant?ActivityName=Via-Ferrata>

<sup>8</sup> <https://www.petzl.com/FR/fr/Sport/Assurer-avec-une-corde-en-complement-des-longes-a-absorbeur-d-energie?ActivityName=Via-Ferrata>

<sup>9</sup> [https://snapec.org/telechargements/fichiers/1636620428.03\\_2012\\_article.via.ferrata.pdf](https://snapec.org/telechargements/fichiers/1636620428.03_2012_article.via.ferrata.pdf)  
(lien à entrer dans la barre d'adresse du navigateur)



## Principes de circulation

- Le 1<sup>er</sup> groupe arrivé sur place doit être considéré comme « prioritaire », puis par ordre d'arrivée. Lorsqu'on arrive avant sur un parcours, on ne doit pas se retrouver à faire la queue derrière ceux qui arrivent après.

Cependant, en bonne intelligence, il est possible de s'entendre pour se répartir sur les diverses sections du parcours en respectant l'intention des premiers arrivants.

Ce qui n'empêche pas non plus de s'entendre pour réorganiser l'ordre de passage en fonction du type de clientèle que nous avons. Pour caricaturer, il est légitime d'imaginer laisser passer un groupe de 4 jeunes adultes lorsque nous avons nous même entre 8 et 10 clients qui n'avancent pas. On peut également imaginer une meilleure communication entre les moniteurs.trices la veille ou sur le parking, visant par exemple à décaler de 15 min tous les groupes, dans la mesure du possible.

- Dans le cas particulier de groupes nécessitant un accompagnement particulier, et ne pouvant évoluer au rythme moyen des groupes de clients individuels, ou nécessitant d'effectuer un parcours différent de ces groupes (par exemple en entrant sur la via ferrata à mi hauteur / au milieu des 2 cheminées), la seule solution viable pour éviter les bouchons et les collisions entre les différents groupes circulant sur la via est de la parcourir à un horaire reculé (autour de 10h30). Dans tous les cas, la règle de circulation qui doit s'appliquer est la suivante : priorité aux premiers entrants sur le parcours, et priorité aux groupes circulant dans le sens classique : cheminées puis tyrolienne (libre ensuite aux moniteurs de s'arranger avec ceux qui ont la priorité pour fluidifier la circulation au mieux).

## ANNEXES

TROU DU RENARD (max 8 personnes)  
2h30 d'activité (½ journée)

Nombre de personnes	Encaissement guide
1	45,00 €
2	90,00 €
3	135,00 €
4	150,00 €
5	170,00 €

2/2

6	180,00 €
7	190,00 €
8	200,00 €

### Annexe 1 : Exemple de rémunération forfaitaire en escalier

Rétrocession de 0% de 1 à 3 clients, puis croissante par client supplémentaire de 10% à 50% jusqu'au maximum de 8 clients.

nombre de clients	rémunérations		rétrocession (%)
	moniteur	commercial	
2	100	0	0
3	150	0	0
4	170	30	15
5	200	50	20
6	225	75	25
7	245	105	30
8	260	140	35
9	270	180	40
10	275	225	45

nombre de clients	rémunérations		rétrocession (%)
	moniteur	commercial	
2	80	0	0
3	120	0	0
4	144	16	10
5	160	40	20
6	180	60	25
7	196	84	30
8	208	112	35
9	216	144	40
10	220	180	45

Si le moniteur l'accepte  
Sous condition d'homogénéité du groupe

Si le moniteur l'accepte  
Sous condition d'homogénéité du groupe

### Annexe 2 : Exemple de rémunération au pourcentage

Sur la base d'un coût client de 50€/pers à gauche, 40€/pers à droite.