

# **PROGRAMME DE FORMATION**

## **2021 - Règlementation meublés et chambres d'hôtes, fiscalité des meublés de tourisme et classement : actualités**

**Lieu de la formation : A distance**

**Durée : 2 jours**

**Nombre total d'heures de formation : 14**

**Date(s) : 5 octobre, 8 octobre**

### **Tarif de la formation**

**350 € net de taxes**

**Pour demande de prise en charge de la formation auprès de l'OPCO :**

- N° de Déclaration d'Activité : 76340953834
- N° SIRET : 83203963000039

**Vous êtes salarié de droit privé des organismes du tourisme, merci d'effectuer votre demande de prise en charge auprès de l'AFDAS. Sans démarche de votre part, le Comité Régional du Tourisme et des Loisirs se verra obligé de facturer directement le coût de la formation à votre structure.**

### **Finalité**

Actualiser ses connaissances et s'informer sur les nouveautés relatives à la réglementation des meublés du tourisme et chambres d'hôtes.

### **Objectifs opérationnels**

1. Maîtriser le régime juridique et fiscal applicable : commun et spécifique à chaque activité.
2. Décrypter les relations contractuelles les plus courantes dans la pratique.
3. Établir une cartographie des principaux risques de contentieux.
4. Optimiser la gestion des litiges (Covid 19).

### **Public cible**

Chargés de conseiller les hébergements, chargés de Taxe de Séjour

## Pré-requis

Etre en charge de la coordination et/ou des visites des meublés de tourisme et chambres d'hôtes

## Caractéristiques et modalités

- **Durée** : 2 jours
- **Nombre d'heures** : 14 heures
- **Dates** : 5 octobre et 8 octobre
- **Nombre de personnes minimum et maximum** : 6 - 12
- **Horaires** : de 9h00 à 12h30 et de 14h00-17h30
- **Lieu** : A distance
- **Code action** : 25015

## Intervenants

### **Maître Christian GOSSEAUME**

Avocat au Barreau de Rennes

Master en droit et fiscalité du tourisme. Enseignant université Rennes 2. Conseiller technique et juridique. Comptable public et privé

Expérience et parfaite connaissance du secteur du tourisme et des offices de tourisme. Conseil et assistant juridique de CRT, FROTSI et OT depuis 31 années. Accompagnement des OT désirant être agréés pour classer les meublés de tourisme et/ou instituer ou être relais de labels, marques, chartes...

Accompagnement des loueurs de meublés et de chambres d'hôtes dans leur projet de création : étude, conseils, accompagnement sur les paramètres contractuels et relationnels avec les clients, fiscaux, sociaux, sécurité.

## Moyens mis à disposition et méthodes pédagogiques

- **Moyens mis à disposition** : Power Point envoyé aux participants avant la session
- **Méthodes pédagogiques** : Réponses aux interrogations par l'intervenant dans le mois qui suit la formation.

## Suivi et évaluation

- **Suivi** : Feuille d'émargement (temps de connexion), captures écran, certificat de réalisation, Attestation individuelle de fin de formation. Réponses aux interrogations par l'intervenant dans le mois qui suit la formation.
- **Evaluation** :

1. Questionnaire amont : questionnaire rapide (10 questions) et demande aux participants des thématiques particulières souhaitées
2. Evaluation à l'issue de la formation : Quizz en ligne pour mesurer l'atteinte des objectifs par les stagiaires et débriefing oral pour mesurer la satisfaction
3. Evaluation à chaud : questionnaire en ligne transmis aux stagiaires par le CRTL à la fin de la formation afin de connaître la satisfaction sur la formation et l'intervenant.
4. Evaluation à froid : entre 3 et 6 mois, questionnaire transmis aux stagiaires et N+1 afin de mesurer l'utilité de la formation après un délais significatif et de possibles idées de projets à mener.

## Programme

### **Jour 1 : 5 octobre de 9h à 12h30**

**Objectif 1 : Maîtriser le régime juridique et fiscal applicable : commun et spécifique à chaque activité**

#### **1 - Maîtriser le régime applicable**

- Faire le point sur les textes en vigueur et leur champ d'application,
- Définir les conditions pour être hébergement touristique offert à la location,
- Obligation, contrôles et sanctions en matière d'hébergement touristique : construction, sécurité, déclaration en mairie ou autorisation municipale, consommation...,
- Le loueur de meublé professionnel et le loueur non professionnel,
- La procédure volontaire de classement : déroulement, organismes accrédités...
- Les labels, marques, chartes...,
- ZOOM sur la fiscalité applicable aux meublés de tourisme et aux chambres d'hôtes,
- ZOOM sur le régime social applicable aux meublés de tourisme et chambres d'hôtes,
- La commercialisation des meublés et chambres d'hôtes par des intermédiaires : intermédiaires numériques, agents de voyages, prestataires de services, tours opérateurs, distributeurs, agent immobilier, etc.

### **Jour 1 : 5 octobre de 14h à 17h30**

**Objectif 2 : Décrypter les relations contractuelles les plus courantes dans la pratique**

#### **2 - Analyser le contrat et les obligations des différents acteurs**

- Le contenu du contrat et le descriptif de l'hébergement
- Qualifier le contrat : définir son importance et l'approche à tenir en fonction du client étranger
- L'offre contractuelle : définir le moment de formation du contrat et la réglementation applicable
- Les règles financières : arrhes, acompte, caution.
- Respecter l'obligation d'information

- Intégrer les dispositions spécifiques à la protection du consommateur
- Faire le point sur les clauses abusives
- Décrypter les principaux problèmes liés à l'exécution du contrat en pratique

## **Jour 2 : 8 octobre de 9h à 12h30**

**Objectifs 2 et 3 : Décrypter les relations contractuelles les plus courantes dans la pratique et établir une cartographie des principaux risques de contentieux**

### **3 - Zoom sur les obligations des acteurs**

#### **A - Les obligations du loueur**

- Ses engagements contractuels
- Déclaration obligation et classement de l'hébergement
- Assurances
- Éviter les écueils et infractions dans le cadre d'opérations promotionnelles : concurrence déloyale, publicité trompeuse, etc.
- Maîtriser les spécificités liées à la vente sur Internet

## **Jour 2 : 8 octobre de 14h à 17h30**

**Objectifs 2 et 3 : Décrypter les relations contractuelles les plus courantes dans la pratique et établir une cartographie des principaux risques de contentieux**

#### **B - Les obligations du client**

- Tour d'horizon des services et prestations exigibles par le client
- Assurances
- Check-list des recours possibles en cas de manquement à leurs différentes obligations : paiement du prix, utilisation des lieux « en bon père de famille », délit de grivèlerie, etc.

**Objectif 4 : Optimiser la gestion des litiges (Covid 19).**

### **4 - Optimiser la gestion de vos contentieux**

- Savoir bien réagir et s'organiser en cas de litige
- Maîtriser les différentes alternatives pour régler un litige