



## Connaitre la réglementation des hébergements touristiques (Statuts, Impôts et taxe de séjour)\_INTRA

*Participer à cette formation vous permettra de renforcer vos connaissances en droit du tourisme, de commerce, de la propriété intellectuelle ... et assurément en droit fiscal et social afférents aux activités de loueurs de meublé(s) de tourisme et/ou de chambres d'hôtes ... et surtout d'anticiper, de gérer ou de réguler les éventuels conflits, ... et encore plus de répondre aux attentes de vos partenaires.*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Personnels en charge de la coordination des acteurs touristiques, de la commercialisation et de la promotion touristique, des visites des hébergements à classer ou à labelliser
- Loueurs pros et non-pros de meublé de tourisme et/ou de chambres d'hôtes
- Niveau : Débutant / Intermédiaire

### Prérequis

- Avoir une expérience préalable ou avoir suivi des formations afférentes aux hébergements touristiques.
- NIVEAU : INTERMEDIAIRE – AVANCE
- MATERIEL A PREVOIR PAR LES STAGIAIRES : Convention avec les partenaires, contrat de location de meublé de tourisme et/ou de CH.

### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le régime juridique et fiscal applicable : commun et spécifique à chaque activité (meublé de tourisme et CH)
- Décrypter les relations contractuelles les plus courantes entre le loueur et le locataire,
- Établir une cartographie des principaux risques de contentieux,
- Optimiser la gestion des litiges

### Contenu de la formation

- 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...,
  - La fiscalité applicable aux meublés de tourisme et aux chambres d'hôtes, - Le régime fiscal avantageux du loueur de meublés de tourisme et de CH - Les autres éléments fiscaux : TVA, IR/IS, CFE, taxe foncière et d'habitation, SACEM/SPRE, taxe audiovisuelle, taxe de séjour...
  - La commercialisation des meublés et chambres d'hôtes par des intermédiaires : agents de voyages, prestataires de services, tours opérateurs, distributeurs, agent immobilier, etc.
  - Annexer une prestation extérieure à la prestation de meublé ou CH et devoir être immatriculé auprès d'Atout France depuis le 1er juillet 2018 !

OTB | 1C - 1D avenue de Bellefontaine CS 71777 CESSON-SEVIGNE Cedex 35517 | Numéro SIRET: 34263477100030

| Numéro de déclaration d'activité: 53350865835 (auprès du préfet de région de: BRETAGNE)

(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

# OTB

1C - 1D avenue de Bellefontaine CS 71777  
35517 CESSON-SEVIGNE Cedex  
Email: aude@otb.bzh  
Tel: 06 30 33 15 00



- Analyser le contrat et les obligations du loueur
  - 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
- Zoom sur les obligations du loueur
  - Les obligations du loueur : ses engagements contractuels, 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
  - 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.
- Optimiser la gestion de vos contentieux
  - Savoir bien réagir et s'organiser en cas de litige
  - Maîtriser les différentes alternatives pour régler un litige

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Christian GOSSEAUME

Avocat au barreau de Rennes, spécialistes en droit commercial, social, collectivités locales et les offices de tourisme (status, réglementation...).

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Le power point sera transmis par mail à chaque participant à l'issue de la prestation.
- Des modèles types de contrats ou autres règlement... (non contractuels) pourront être transmis aux participants.
- Durant le mois qui suit la formation, des réponses seront apportées aux interrogations complémentaires des participants.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Sur une base minimalisme de méthode magistrale permettant de rappeler ou de mettre à niveau ou de permettre l'acquisition de connaissances, la formation est participative afin de permettre aux participants de poser les questions aux problématiques rencontrées et à venir dans le cadre des actions réalisées et à réaliser. Répondre dans le cadre des thèmes de la formation mais à déborder sur des thèmes satellites liés, voire indissociables.
- Apporter des réponses concrètes, fondées sur le droit et sur des exemples réalistes vécues au sein de différents organismes locaux de tourisme.
- Un « power point » sera diffusé et remis à chaque participant (format papier avec prise de notes possibles) lors de la prestation. Il est adapté à l'ensemble des termes abordés et sert de « fil rouge ».
- Certificat de réalisation de l'action de formation.
- Questionnaire de positionnement préalable
- Formulaire d'évaluation de la formation à chaud
- Formulaire à froid d'évaluation des acquis