

PROGRAMME DE FORMATION

Accompagner ses loueurs de meublés et chambres d'hôtes

Objectifs de la formation

- Maîtriser le régime légal/réglementaire applicable
- Connaître les spécificités d'un contrat de location touristique
- Maîtriser et sensibiliser sur les obligations des loueurs et des clients
- Gérer un contentieux

Programme

Cette formation permet de renforcer les connaissances en droit du tourisme, de commerce, des sociétés, de la propriété intellectuelle, civil et pénal (litiges/conflits) ... et assurément en droit fiscal et social permettant d'accompagner l'activités de loueurs de meublés de tourisme et/ou de chambres d'hôtes.

Module 1 : Maîtriser le régime légal/réglementaire 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 ERP, piscines...
- Les différentes obligations de déclaration (mairie, n° SIRET, impôts et taxes)
- 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
- Les régimes sociaux applicables aux meublés de tourisme et chambres d'hôtes
- La commercialisation de prestations complémentaires exécutées par des tiers (restauration, bien-être, location vélos, pêches, plongées...)
- L'optimisation de la taxe de séjour

Module 2 : Rédiger un contrat de location touristique

- Le contenu du contrat et le descriptif de l'hébergement
- 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

Module 3 : Zoom sur les obligations des acteurs

- Les obligations du loueur (engagements contractuels, assurances, écueils et infractions dans le cadre d'opération promotionnelles, spécificités liées à la vente..)
- Les obligations du client (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, ...)

Module 4 : Optimiser la gestion des contentieux

- Cas pratique tout au long de la formation / exemples des contentieux les plus fréquents (jurisprudences)



- Savoir bien réagir et s'organiser en cas de litige
- Maîtriser les différentes alternatives pour régler un litige : amiable, médiateur, judiciaire

Méthodes et supports

- Apports théoriques
- Echanges d'expériences
- Support ou ressources pédagogiques transmis aux stagiaires

Public

Chargé.e des partenariats, agent de classement en meublés de tourisme, salarié.e de collectivité territoriale ou d'office de tourisme ayant déjà des notions de législation et réglementation en matière de location de meublés de tourisme.

Prérequis

Pas de pré-requis

Informations complémentaires

La formation est dispensée par Christian GOSSEAU, avocat en droit du tourisme et formateur. Il intervient auprès des OGD dans la formation sur la commercialisation, l'actualité juridique et commerciale.

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Questionnaire de pré-formation en ligne

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé le lendemain de la formation
- Evaluation des acquis par l'intervenant en fonction des objectifs visés (quizz final)

Durée

2,00 jour(s)

14:00 heures