

## PROGRAMME DE FORMATION

### Maîtriser les aspects juridiques de la commercialisation de prestations touristiques (forfaits touristique et services

#### Objectifs de la formation

- Professionnaliser juridiquement l'activité commerciale et pouvoir assurer les 3 obligations fondamentales d'un opérateur de voyages
- Commercialiser des produits touristiques en respectant le cadre légal de cette activité réglementée

#### Programme

La commercialisation de produits touristiques est une activité réglementée. Toute structure souhaitant commercialiser des produits et/ou services touristiques doit faire sa demande d'immatriculation auprès d'Atout France qui gère cette activité au niveau national.

La complexité de cette activité (responsabilité, vente sur Internet ...) nécessite d'en maîtriser le cadre juridique afin d'être en accord avec la législation en vigueur.

#### Module 1 : Connaître le cadre législatif et réglementaire de la commercialisation

##### Champ d'application

- Les opérateurs de voyages concernés et ceux exemptés, par lesdits décret et arrêté
- Les types de prestations touristiques « nouvelles dénominations » : forfait touristiques, services de voyage et prestations liées
- La zone géographique d'intervention (ZGI) : quelle limite

##### Les règles fondamentales à connaître et à respecter

- La responsabilité de plein droit de l'OT ... et celle du prestataire, voire celle du client
- La garantie financière et la responsabilité civile professionnelle
- Les 3 obligations de l'opérateur de voyage : information, conseil, aide
- « Zoom » sur les obligations d'information précontractuelle et contractuelle
- Les règles d'annulation et de modification (cas de force majeure) pour les parties
- La cession du contrat de voyage
- Le RGPD

#### Module 2 : Les documents juridiques

- Le contrat entre l'OT et le prestataire touristique (hébergeur, guide, autocariste, restaurateur...) ?
- Le contrat ou devis pouvant devenir contrat avec le client et la facturation ? (contenu, quand et comment communiquer sur ces documents)
- Abrogation des CGV remplacées par les formulaires d'information depuis le 1er juillet 2018 : lequel ou lesquels utilisés pour quelles prestations ?
- Le contenu des CPV depuis le 1er juillet 2018 ? pour les forfaits, les prestations sèches : billetteries, visites guidées, activités sportives et loisirs, coffrets cadeaux...
  - Formation du contrat

- Conditions de réservations selon la prestation
- Prix et conditions de règlement
- Rétractation
- Conditions d'annulation et de modification
- Cession du contrat
- Responsabilités, assurances
- RGPD
- Propriété intellectuelle
- Réclamations et litiges

### **Module 3 : La fiscalité, les documents comptables et les règles de conservation des documents**

- Les seuils et plafonds de la TVA et de l'IS (assujettissement, exonération, opérations mixtes, culturelles, sportives, etc.)
- « zoom » sur régime de la marge
- La facturation et l'archivage des contrats
- La billetterie manuelle et numérique

### **Module 4 : Application des textes à la vente par Internet**

- Documents sur un support durable, paiement sécurisé, accès aux dossiers par le client...

### **Méthodes et supports**

- Apport théorique réglementaire
- Echange d'expériences
- Un « powerpoint » et des documents « cadres » préétablis (contrat, CPV, note juridique...) seront envoyés préalablement à chaque participant.
- Support

### **Modalités d'évaluation (Pré-Formation)**

- Questionnaire de positionnement et recueil des attentes en amont de la formation

### **Modalités d'évaluation (Post-Formation)**

- Questionnaire de satisfaction
- Evaluation des acquis individuels de la formation au regard des objectifs visés via un quizz final
- Formation sanctionnée d'une attestation de formation

### **Public**

Directeur ou Responsable du service commercial de toute structure touristique

### **Prérequis**

Aucun pré-requis

### **Durée**

2,00 jour(s)

14:00 heures