



# Commercialisation : le cadre juridique (territoire de compétence, code du tourisme, statut, etc.)



## OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre légal et réglementaire de la « commercialisation » : obligations, responsabilités, fiscalité
- Mettre en place (ou mettre en conformité avec les textes en vigueur) les actions et les pratiques commerciales des O.T. (ex : vente de voyages ou séjours, mais également des produits "boutique" et autres prestations de services fournies aux prestataires).
- Adapter les prestations touristiques dans les limites géographiques autorisées dans l'intérêt général et selon les doctrines et les jurisprudences applicables au secteur.

## CONTENU

### Introduction

- Champ d'application

### Produits "boutique"

- Les règles de concurrence loyal à l'égard des prestataires locaux ;
- Les règles applicables pour les produits alimentaires, boissons, artisanaux.

### Prestations touristiques

- Les limites de la zone géographique d'intervention ;
- Les obligations de l'opérateur et ses responsabilités (information, CGV, CPV, contrat de mandat, e-tourisme, etc.) ;
- Zoom sur les visites guidées, la billetterie ;
- Le régime fiscal (assujettissement, exonération, régime de la marge, opérations mixtes, culturelles, sportives, etc.).

### Autres prestations

- Régie publicitaire, location de salle, prêt de personnel, terrains de camping, activités culturelles, sportives, etc.).
- Etude de marché et étapes de conception des prestations.

## POURQUOI CETTE FORMATION ?

La commercialisation de produits touristiques, vente de voyages ou séjours, mais également des produits "boutique" et autres prestations de services fournies aux prestataires est soumise à diverses réglementations, parfois complexes et qui évoluent. Cette formation vous permettra de mettre en place ou de mettre en conformité avec les textes en vigueur vos actions et pratiques commerciales.

## DATES

1er février 2017

## FORMATION TERMINEE

## LIEU

Pontivy

## INTERVENANT

Mr GOSSEAUME/Avocat

## PUBLIC

Directeurs/responsables, chargés de commercialisation, comptables

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis technique

## MÉTHODOLOGIE

Formation participative qui permet aux participants de poser les questions aux problématiques rencontrées et à celles qu'ils se posent, tant sur les thèmes abordés mais à déborder sur des thèmes satellites liés, voire indissociables.

Apport de réponses concrètes, fondées sur le droit et sur des exemples réels appropriés ou rencontrés par le formateur.

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

10

## A SAVOIR

Un « power point » qui permet les prises de notes est remis aux participants. Il sert de « fil rouge » en présentant les bases législatives, réglementaires et conventionnelles.

Un document pédagogique sera remis à l'issue de la formation.