

Durée : 2 jours (14 heures) – Présentiel ou distanciel

## **Public concerné & prérequis :**

Public : Professionnels du tourisme, agents de collectivités locales, juristes, opérateurs de voyages, personnel d'offices de tourisme, hébergeurs, gestionnaires d'activités de loisirs.

Prérequis : Aucun prérequis particulier.

## **Objectifs pédagogiques :**

A l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Comprendre les fondements du droit du tourisme, tant public que privé.
- Identifier les principales activités concernées par le droit du tourisme.
- Appréhender les responsabilités des acteurs du secteur (agences, hébergeurs, transporteurs, collectivités locales...).
- Connaître les règles applicables à la vente de prestations touristiques.
- Maîtriser les obligations contractuelles et réglementaires applicables.

## **Programme détaillé :**

---

### **Jour 1 – Droit public du tourisme**

#### **Introduction au droit du tourisme :**

- Définition, sources, textes de référence (Code du tourisme, droit européen, droit de l'environnement...)

#### **Le rôle des collectivités territoriales :**

- Compétences des communes, intercommunalités, départements et régions
- Financement, gestion des équipements, promotion touristique

#### **Les établissements publics du tourisme :**

- Offices de tourisme, syndicats mixtes, EPIC

#### **Réglementation des activités et sécurité :**

- Régime des autorisations, encadrement des activités de loisirs, gestion des risques

### **Jour 2 – Droit privé du tourisme**

#### **Les acteurs privés et leur responsabilité :**

- Agences de voyage, voyagistes, hébergeurs, transporteurs, plateformes
- Régimes de responsabilité (civile, pénale, contractuelle)

**Le contrat de voyage et la vente de prestations :**

- Contrats à forfait, contrats liés, obligations d'information
- Annulation, remboursement, litiges

**Règlementation des plateformes numériques :**

- Régime juridique des plateformes d'intermédiation (Airbnb, Booking...)

**Études de cas pratiques :**

- Analyse de situations concrètes : litiges clients, fermeture administrative, publicité trompeuse

**✂ Méthodes pédagogiques :**

Apports théoriques illustrés de cas réels et de jurisprudence.

Études de cas pratiques et mise en situation.

Travaux en sous-groupes (analyse de contrat, résolution de litiges).

Questions-réponses interactives et quiz de validation des acquis.

**Modalités d'inscription :**

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

**Modalités d'évaluation :**

Le participant doit s'auto-évaluer au début et à la fin de la formation. Cette auto-évaluation est complétée par un questionnaire de fin de formation pour évaluer les compétences acquises durant de la formation et un questionnaire de satisfaction.