

## LES FORMATIONS PROCOS

2<sup>ème</sup> SEMESTRE 2024

23 octobre 2024

**Comment bien préparer une négociation**

29 octobre 2024

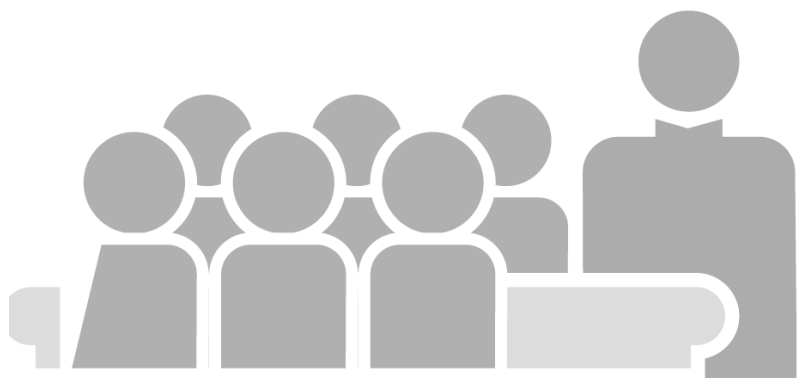
**Initiation aux principaux éléments du bail commercial**

6 novembre 2024

**Perfectionnement au bail commercial**

3 décembre 2024

**Renouvellement d'un bail commercial**



### ■■■ INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu  
**Procos**  
31, rue du 4 Septembre  
75002 Paris

**Accessibilité handicap :**  
Nos formations peuvent être  
accessibles aux personnes en  
situation de handicap. Merci de  
nous contacter sur ce sujet

PROCOS est déclaré comme  
dispensateur de formation auprès  
de la DRIEETS Ile de France sous le  
n°11 75 43442 75

Siret : 303 432 934 000555

## Comment bien préparer une négociation

### PRÉSENTATION ■■■

#### Publics

Toute personne souhaitant se former à bien préparer une négociation, comprendre les éléments majeurs d'une future bonne négociation dans tous les domaines.

Une négociation se prépare en termes d'objectifs, d'état d'esprit, de données, de connaissance de l'autre partie.

#### Prérequis

Il n'en existe pas si ce n'est la volonté de vouloir être plus efficient, plus performant dans les négociations au profit de son entreprise, de mieux connaître les conditions d'une meilleure réussite, de mieux travailler avec les parties prenantes pour optimiser les résultats possibles.

#### Objectifs

- **Une négociation cela se prépare**
  - Bien connaître l'autre partie, ses objectifs et son univers des possibles
  - Se fixer les bons objectifs et les bonnes priorités
  - Connaître les erreurs à ne pas commettre
- **Savoir comment créer de la valeur lors d'une négociation**
  - L'art du questionnement,
  - Savoir jouer sur les différences, savoir viser des solutions équivalentes,
  - Développer la confiance...

#### Durée de la formation

1 journée : durée totale 7 heures

#### Moyens pédagogiques

Exposé de fond, exercices pratiques en groupe  
Remise d'un support en début de formation

#### Evaluation et suivi

Feuilles d'émergence signées par demi-journée de formation  
Quizz en début et fin de session  
Questionnaire de satisfaction, à chaud dès la fin de la formation, puis dans les 6 mois après la formation  
Remise d'un certificat individuel de réalisation et d'une attestation de formation

#### Animateurs

- Dimitri VASILJEVIC, Professeur associé en comportement organisationnel et en négociation à NEOMA Business School. Docteur en psychologie sociale
- Emmanuel LE ROCH, Délégué Général de Procos

#### Prix de la formation

850 € HT par participant (tarif adhérent Procos)  
1.150 € HT par participant (tarif enseigne non adhérente Procos)



# Formation

### ■■■ INFORMATIONS PRATIQUES

Date  
23 octobre 2024 / 9 h – 17 h 30

Lieu  
Procos  
31, rue du 4 Septembre  
75002 Paris

Modalités et délai d'accès  
Inscription via bulletin d'inscription  
jusqu'à 15 jours avant le début de la  
session

Accessibilité handicap  
Nos formations peuvent être  
accessibles aux personnes en  
situation de handicap. Merci de  
nous contacter sur ce sujet

# Comment bien préparer une négociation

## PROGRAMME ■■■

### BIEN PRÉPARER ET MENER UNE NÉGOCIATION

---

- Pourquoi faut-il absolument préparer une négociation
- L'importance de connaître l'autre partie, ses objectifs et son univers des possibles
- Se fixer les bons objectifs et les bonnes priorités
- Les erreurs à ne pas commettre en négociation : biais et heuristiques
- Comment préparer une négociation : Réflexion autour de « 10 atouts »

*Apport théorique suivi de véritables exercices pratiques d'application en plusieurs groupes*

### CRÉER DE LA VALEUR ET LA DISTRIBUER

---

Créer de la valeur

- L'art du questionnement,
- jouer sur les différences,
- méthode des solutions équivalentes,
- échanges de bons procédés,
- développer la confiance...

Distribution de la valeur

- Détecter et contourner les tactiques de manipulations

*Apport théorique suivi de véritables exercices pratiques d'application en plusieurs groupes*

PROCOS est déclaré comme dispensateur de formation auprès de la DRIETS Ile de France sous le n°11 75 43442 75

Siret : 303 432 934 000555

## FORMATION ■■■ BULLETIN D'INSCRIPTION

### Comment bien préparer une négociation

23 octobre 2024 – 9 h à 17 h 30

#### Stagiaire :

Société	<input type="text"/>
Prénom-Nom	<input type="text"/>
Fonction	<input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>
Tél. portable <small>(en cas d'annulation de dernière minute)</small>	<input type="text"/>
Situation de handicap	Si oui , merci de préciser :

#### Correspondant formation (pour envoi convention) :

Nom – Prénom	<input type="text"/>
e-mail	<input type="text"/>
Fonction	<input type="text"/>

#### Facturation :

Société	<input type="text"/>
Adresse	<input type="text"/>

**Merci de remplir un bulletin d'inscription par participant.**

#### Prix de la journée de formation :

- Adhérent Procos : **850 euros hors taxes**
- Non adhérent Procos : **1.150 euros hors taxes**

Procos est un organisme de formation déclaré auprès de la DRIEETS Ile de France sous le n° **11754344275**

Cachet de l'entreprise

Date :

Signature du responsable :

A retourner à Déborah VIALA - Tél. 01.44.88.56.78

E-mail : [deborah.viala@procos.org](mailto:deborah.viala@procos.org)

# Initiation aux principaux éléments du bail commercial

## PRÉSENTATION ■■■

### Publics

Toute personne souhaitant acquérir les bases du bail commercial : collaborateur débutant dans une équipe immobilière ou associée (développement, gestion immobilière...) ou toute personne confirmée travaillant en lien avec les équipes immobilières (finance, comptabilité...) ou dirigeants d'enseignes, exploitants souhaitant maîtriser les grands principes et enjeux du bail commercial.

### Prérequis

Aucun

### Objectifs

- Connaître les principes régissant le bail commercial
- Appréhender les principaux enjeux : loyer, surface, échéance, date, risques

### Durée de la formation

1 journée : durée totale 7 heures

### Moyens pédagogiques

Exposé de fond, études de cas  
Remise d'un support en début de formation

### Évaluation et suivi

Feuilles d'émargement signées par demi-journée de formation  
Quizz en début et fin de session  
Questionnaire de satisfaction, à chaud dès la fin de la formation, puis dans les 6 mois après la formation  
Remise d'un certificat individuel de réalisation et d'une attestation de formation

### Animateurs

- Gilles HITTINGER-ROUX, avocat, cabinet H&B associés
- Emmanuel LE ROCH, délégué général, Procos

### Prix de la formation

- 850 € HT par participant (tarif adhérent Procos)
- 1.150 € HT par participant (tarif enseigne non adhérente Procos)



# Formation

## ■■■ INFORMATIONS PRATIQUES

Date  
29 octobre 2024 /  
9 h – 17 h 30

Lieu  
Procos  
31, rue du 4 Septembre  
75002 Paris

Modalités et délai d'accès  
Inscription via bulletin d'inscription  
jusqu'à 15 jours avant le début de la  
session

Accessibilité handicap  
Nos formations peuvent être  
accessibles aux personnes en  
situation de handicap. Merci de  
nous contacter sur ce sujet

# Initiation aux principaux éléments du bail commercial

## PROGRAMME ■■■

### LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

---

- Le bail commercial de droit commun « 3-6-9 »
- Rappel des autres formes de bail commercial
  - Le bail saisonnier et le bail de courte durée
  - Le bail dérogatoire de centre commercial
  - La convention d'occupation précaire

*Apport théorique/ Étude de cas/Illustration*

### LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DU BAIL COMMERCIAL DE 9 ANS

---

- Le local
- La durée du bail
- Le montant du loyer librement fixé
- Le droit d'entrée
- L'indexation annuelle du loyer
- La révision du loyer (révision triennale, clause recette, clause d'échelle mobile...)
- La répartition des charges (entretien, réparation, rénovation), des impôts et taxes
- Le dépôt de garantie, la caution et la garantie à première demande (GAPD)
- Les assurances
- La clause résolutoire
- Négocier les clauses de sorties (restitution des locaux : bon état, parfait état, état neuf)
- Les autres clauses (cession fonds de commerce/droit au bail, indivisibilité des activités)

*Apport théorique/ Étude de cas/Illustration*

### LES DÉROGATIONS ET DIFFÉRENCES DANS LES BAUX DE PLUS DE 9 ANS

---

- La fixation des loyers
- les dispositions au moment du renouvellement
- Le sujet des charges
- Les obligations et enjeux récents : le décret tertiaire

*Apport théorique/ Étude de cas/Illustration*

PROCOS est déclaré comme dispensateur de formation auprès de la DRIEETS Ile de France sous le n°11 75 43442 75

Siret : 303 432 934 000555

## FORMATION ■■■ BULLETIN D'INSCRIPTION

### Initiation aux principaux éléments du bail commercial / 29 octobre 2024 – 9 h à 17 h 30

#### Stagiaire :

Société	<input type="text"/>
Prénom-Nom	<input type="text"/>
Fonction	<input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>
Tél. portable <small>(en cas d'annulation de dernière minute)</small>	<input type="text"/>
Situation de handicap	Si oui , merci de préciser :

#### Correspondant formation (pour envoi convention) :

Nom – Prénom	<input type="text"/>
e-mail	<input type="text"/>
Fonction	<input type="text"/>

#### Facturation :

Société	<input type="text"/>
Adresse	<input type="text"/>

**Merci de remplir un bulletin d'inscription par participant.**

#### Prix de la journée de formation :

- Adhérent Procos : **850 euros hors taxes**
- Non adhérent Procos : **1.150 euros hors taxes**

Procos est un organisme de formation déclaré auprès de la DRIEETS Ile de France sous le n° **11754344275**

Cachet de l'entreprise

Date :

Signature du responsable :

A retourner à Déborah VIALA - Tél. 01.44.88.56.78

E-mail : [deborah.viala@procos.org](mailto:deborah.viala@procos.org)

# Perfectionnement au bail commercial

## PRÉSENTATION ■■■

### Publics

Toute personne souhaitant rafraîchir ses connaissances en matière de bail commercial pour l'exploitation d'un commerce soit qu'elle exerce une fonction développement immobilier ou la gestion immobilière d'une enseigne, soit qu'elle exerce ses fonctions dans un champ connexe (finance, contrôle de gestion, direction des travaux...) au sein d'une enseigne.

### Prérequis

Connaissance des bases d'un bail commercial

### Objectifs

- Approfondir le cadre réglementaire et conventionnel des baux commerciaux
- Connaître les enjeux liés aux différents éléments de négociation d'un bail commercial
- Tirer les enseignements de la jurisprudence récente, de la crise sanitaire Covid-19 ou des nouvelles clauses introduites par les bailleurs : comment préparer et mener la négociation, quelles clauses négocier, quelles dispositions refuser ?...

### Durée de la formation

1 journée : durée totale 7 heures

### Moyens pédagogiques

Exposé de fond, études de cas

Remise d'un support en début de formation

### Evaluation et suivi

Feuilles d'émargement signées par demi-journée de formation

Quizz en début et fin de session

Questionnaire de satisfaction, à chaud dès la fin de la formation, puis dans les 6 mois après la formation

Remise d'un certificat individuel de réalisation et d'une attestation de formation

### Animateurs

- Gilles HITTINGER-ROUX, avocat, cabinet H&B associés
- Fabrice ROUSSET, directeur du développement, Keria
- Emmanuel LE ROCH, délégué général, Procos

### Prix de la formation

850 € HT par participant (tarif adhérent Procos)

1.150 € HT par participant (tarif enseigne non adhérente Procos)

# Formation

## ■■■ INFORMATIONS PRATIQUES

Date  
6 novembre 2024 / 9 h – 17 h 30

Lieu  
Procos  
31, rue du 4 Septembre  
75002 Paris

Modalités et délai d'accès  
Inscription via bulletin  
d'inscription jusqu'à 15 jours  
avant le début de la session

Accessibilité handicap  
Nos formations peuvent être  
accessibles aux personnes en  
situation de handicap. Merci de  
nous contacter sur ce sujet



# Perfectionnement au bail commercial

## PROGRAMME ■■■

### Le statut des baux commerciaux

---

- Le bail commercial de droit commun « 3-6-9 »
  - Rappel des autres formes de bail commercial
    - Le bail saisonnier et le bail de courte durée
    - Le bail dérogatoire de centre commercial
    - La convention d'occupation temporaire
- Apport théorique/ Etude de cas/Illustration*

### Les pièces d'un bail commercial

---

- Les caractéristiques du local commercial (désignation, destination)
  - L'état des lieux d'entrée
  - Les obligations réglementaires liées aux normes d'hygiène, de salubrité, de sécurité
  - L'annexe environnementale
- Apport théorique/ Etude de cas/Illustration*

### Les éléments de négociation

---

- La durée du bail
  - Le montant du loyer
  - Le droit d'entrée
  - La révision du loyer (révision triennale, clause recette, clause d'échelle mobile...)
  - La répartition des charges (entretien, réparation, rénovation), des impôts et taxes
  - Le dépôt de garantie et la caution
  - Les assurances
  - La gestion des litiges
  - La clause résolutoire
  - Négocier les clauses de sorties (restitution des locaux...)
  - Les autres clauses
- Apport théorique/ Etude de cas/Illustration*

### Le nouveau droit des obligations

---

- L'obligation d'information
  - La bonne foi
  - La violence
  - Le contrat d'adhésion
  - L'imprévision, l'aléa
- Apport théorique/ Etude de cas/Illustration*

### La crise de la Covid 19, la Loi Elan et la jurisprudence récente

---

- Les conséquences sur le bail commercial
    - Les clauses récentes
- Apport théorique/ Etude de cas /Illustration*

PROCOS est déclaré comme dispensateur de formation auprès de la DRIEETS Ile de France sous le n°11 75 43442 75

Siret : 303 432 934 000555

## FORMATION ■■■ BULLETIN D'INSCRIPTION

### Perfectionnement au bail commercial

6 novembre 2024 – 9 h à 17 h 30

#### Stagiaire :

Société	<input type="text"/>
Prénom-Nom	<input type="text"/>
Fonction	<input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>
Tél. portable <small>(en cas d'annulation de dernière minute)</small>	<input type="text"/>
Situation de handicap	Si oui , merci de préciser :

#### Correspondant formation (pour envoi convention) :

Prénom - Nom	<input type="text"/>
e-mail	<input type="text"/>
Fonction	<input type="text"/>

#### Facturation :

Société	<input type="text"/>
Adresse	<input type="text"/>

**Merci de remplir un bulletin d'inscription par participant.**

#### Prix de la journée de formation :

- Adhérent Procos : **850 euros hors taxes**
- Non adhérent Procos : **1.150 euros hors taxes**

Procos est un organisme de formation déclaré auprès de la DRIEETS Ile de France sous le n° **11754344275**

Cachet de l'entreprise

Date :

Signature du responsable :

A retourner à Déborah VIALA - Tél. 01.44.88.56.78

E-mail : [deborah.viala@procos.org](mailto:deborah.viala@procos.org)

# Renouvellement d'un bail commercial

## PRÉSENTATION ■■■

### Publics

Collaborateurs enseignes : immobilier, gestion immobilière, juristes, contrôleurs de gestion, directions financières, spécialistes des achats

### Prérequis

Une connaissance opérationnelle du fonctionnement du bail commercial et de ses grands principes

### Objectifs

- Acquérir une vision d'ensemble des différents modes d'application du droit au bail commercial
- Comment préparer au mieux un renouvellement et mener la négociation
- Tirer enseignement de la crise de la Covid-19 dans les clauses de baux

### Durée de la formation

1 journée : durée totale 7 heures

### Moyens pédagogiques

Exposé de fond, études de cas  
Remise d'un support en début de formation

### Evaluation et suivi

Feuilles d'émargement signées par demi-journée de formation  
Quizz en début et fin de session  
Questionnaire de satisfaction, à chaud dès la fin de la formation, puis dans les 6 mois après la formation  
Remise d'un certificat individuel de réalisation et d'une attestation de formation

### Animateurs

- Maître Gilles HITTINGER-ROUX, avocat, cabinet H&B associés
- Carole ETIENNE, responsable immobilier architecture retail, Nespresso
- Emmanuel LE ROCH, délégué général, Procos

### Prix de la formation

850 € HT par participant (tarif adhérent Procos)  
1.150 € HT par participant (tarif enseigne non adhérente Procos)

# Formation

## ■■■ INFORMATIONS PRATIQUES

Date  
3 décembre 2024 / 9 h – 17 h 30

Lieu  
PROCOS – 31 rue du 4 septembre  
75002 Paris

Modalités et délai d'accès :  
**Inscription via bulletin  
d'inscription jusqu'à 15 jours  
avant le début de la session**

Accessibilité handicap :  
**Nos formations peuvent être  
accessibles aux personnes en  
situation de handicap. Merci de  
nous contacter sur ce sujet**

# Renouvellement d'un bail commercial

## PROGRAMME ■■■

### LE BAIL COMMERCIAL DE DROIT COMMUN

---

- Rappel du périmètre d'application du décret du 30 septembre 1953 sur les baux commerciaux
  - Les possibilités d'extension conventionnelle du droit au statut
- Les évolutions du bail/les clauses du bail
  - La durée
  - La clause d'enseigne
  - Le changement d'activité et la déspecialisation
  - Les charges locatives
- Les réformes et évolutions jurisprudentielles
  - La loi Murcef du 11 décembre 2001

*Apport théorique/Etude de cas /Illustrations*

### LE RENOUVELLEMENT DU BAIL

---

- Les caractéristiques du local commercial (désignation, destination)
- Le droit au renouvellement
  - Les mécanismes du droit au renouvellement
  - Les conditions du droit au renouvellement
- Forme de la demande en renouvellement
  - Check-list des obligations et contraintes pour le bailleur et le locataire
  - Maîtriser les techniques de négociation au moment du renouvellement : que peut-on accepter ou refuser ?
- Le calcul d'un nouveau loyer
  - La modification des clauses du bail
- Refus de renouvellement
  - Identification des motivations et conséquences du refus de renouvellement
  - Sans indemnité d'éviction
  - Avec indemnité d'éviction : fixation du montant de l'indemnité d'occupation, droit d'option et droit de repentir

*Apport théorique/Etude de cas /Illustrations*

### LA LOI ELAN

---

- Les conséquences sur le bail commercial
- Apport théorique/Etude de cas /Illustrations*

### CRISE DE LA COVID-19 ET SES CONSÉQUENCES

---

- La jurisprudence récente
  - Les nouvelles précautions à prendre dans les négociations

*Apport théorique/Etude de cas /Illustrations*

## FORMATION ■■■ BULLETIN D'INSCRIPTION

### Renouvellement d'un bail commercial

3 décembre 2024 – 9 h à 17 h 30

#### Stagiaire :

Société	<input type="text"/>
Prénom-Nom	<input type="text"/>
Fonction	<input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>
Tél. portable <small>(en cas d'annulation de dernière minute)</small>	<input type="text"/>
Situation de handicap	Si oui , merci de préciser :

#### Correspondant formation (pour envoi convention) :

Prénom - Nom	<input type="text"/>
e-mail	<input type="text"/>
Fonction	<input type="text"/>

#### Facturation :

Société	<input type="text"/>
Adresse	<input type="text"/>

**Merci de remplir un bulletin d'inscription par participant.**

#### Prix de la journée de formation :

- Adhérent Procos : **850 euros hors taxes**
- Non adhérent Procos : **1.150 euros hors taxes**

Procos est un organisme de formation déclaré auprès de la DRIEETS Ile de France sous le n° **11754344275**

Cachet de l'entreprise

Date :

Signature du responsable :

A retourner à Déborah VIALA - Tél. 01.44.88.56.78

E-mail : [deborah.viala@procos.org](mailto:deborah.viala@procos.org)