

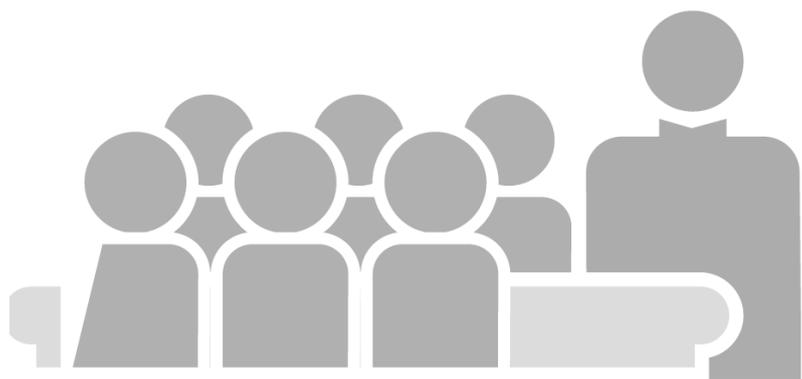
## LES FORMATIONS PROCOS

Initiation au bail commercial, pas à pas

Perfectionnement au bail commercial

Renouveler un bail commercial

Urbanisme commercial,  
cadre réglementaire et fonctionnement  
opérationnel



### ■■■ INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu

En visioconférence ou en présentiel  
selon dispositions sanitaires

#### Accessibilité handicap :

Nos formations sont 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

## Initiation au bail commercial, pas à pas

### PRÉSENTATION ■■■

#### Publics

Toute personne souhaitant s'initier aux statuts des baux commerciaux, soit qu'elle débute dans le développement ou la gestion immobilière d'une enseigne, soit qu'elle exerce ses fonctions dans un champ connexe (contrôle de gestion, direction des travaux...) au sein d'une enseigne.

#### Prérequis

Aucun

#### Objectifs

- Appréhender le cadre réglementaire et conventionnel des baux commerciaux
  - Les spécificités des projets commerces (autorisation AEC, validité des surfaces de ventes
- Connaître les enjeux liés aux différents éléments de négociation d'un bail commercial
- Tirer les enseignements de la crise sanitaire Covid-19 : 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 90 jours 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

750 € HT par participant (tarif adhérent Procos)  
900 € HT par participant (tarif enseigne non adhérente Procos)



### ■■■ INFORMATIONS PRATIQUES

Date  
A venir / 9 h – 17h30

Lieu  
En visioconférence ou présentiel  
selon dispositions sanitaires

**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 au bail commercial, pas à pas

## PROGRAMME ■■■

### Le statut des baux commerciaux

---

- Le bail commercial de droit commun « 3-6-9 »
- Les 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
  - La validité des surfaces de vente (AEC ...)
  - Le bail en état futur d'achèvement
  - La notion de conditions suspensives
- 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 charge, travaux (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 jurisprudence et les clauses récentes

---

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

# 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 90 jours 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

750 € HT par participant (tarif adhérent Procos)  
900 € HT par participant (tarif enseigne non adhérente Procos)

## ■■■ INFORMATIONS PRATIQUES

Date  
A venir / 9 h – 17h30

Lieu  
En visioconférence ou présentiel selon dispositions sanitaires

**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 DRIETS Ile de France sous le n°11 75 43442 75

Siret : 303 432 934 000555

# Renouveler 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'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 90 jours 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

750 € HT par participant (tarif adhérent Procos)  
1.100 € HT par participant (tarif enseigne non adhérente Procos)



# Formation

## ■■■ INFORMATIONS PRATIQUES

Date  
A venir / 9 h – 17h30

Lieu  
En visioconférence ou en  
présentiel selon dispositions  
sanitaires

**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

# Renouveler 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*

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

## Urbanisme commercial, cadre réglementaire et fonctionnement opérationnel

### PRÉSENTATION ■■■

#### Publics

Collaborateurs immobilier, développeurs, juristes d'enseignes du commerce.

#### Prérequis

- Être un professionnel de l'immobilier commercial intervenant sous l'angle immobilier, développement et/ou juridique
- Connaître les grands principes de la création d'un point de vente

#### Objectifs

- Connaître le cadre réglementaire pour permettre à des opérationnels d'enseigne (immobilier, développement, juridique) d'appréhender les éléments fondamentaux de l'obtention d'une autorisation d'urbanisme commercial en fonction de la localisation d'un projet.
- Connaître la réglementation en matière de validité des surfaces de vente et de mise en œuvre de projets
- Comprendre les évolutions réglementaires récentes et leurs conséquences sur les projets à venir

#### Durée de la formation

1 journée : durée totale 7 heures

#### Moyens pédagogiques

Exposé de fond, études de cas, illustrations pratiques

Réponses aux cas pratiques des participants - Echanges

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 90 jours après la formation.

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

#### Animateurs

- Isabelle ROBERT-VEDIE, avocat, cabinet SIMON Associes
- Emmanuel LE ROCH, délégué général, Procos

#### Prix de la formation

750 € HT par participant (tarif adhérent Procos)

1.100 € HT par participant (tarif enseigne non adhérente Procos)

# Formation

### ■■■ INFORMATIONS PRATIQUES

Date

A venir / 9 h – 17h30

Lieu

En visio conférence ou en  
présentiel selon dispositions  
sanitaires

#### 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

# Urbanisme commercial, cadre réglementaire et fonctionnement opérationnel

## PROGRAMME ■■■

### L'urbanisme commercial

---

- L'approche réglementaire de l'urbanisme commercial
  - Les documents d'aménagement artisanal et commercial
- L'approche opérationnelle de l'urbanisme commercial
  - Les ORT

*Apport théorique/Etude de cas /Illustrations*

### L'approche individuelle de l'urbanisme commercial : régime d'autorisation

---

- Les demandes d'autorisation
- Les modifications récentes du régime des AEC
- La composition de la CDAC
- Les modifications substantielles d'un projet
- La mise en œuvre des autorisations

*Apport théorique/Etude de cas /Illustrations*

### La vie de la surface commerciale

---

- Validité des surfaces
- Changements d'activité
- Regroupement/ division de surfaces
- Durée de validité des autorisations
- Durée de validité des surfaces commerciales

*Apport théorique/Etude de cas /Illustrations*

### Les dispositions de la loi Climat et Résilience

---

*Apport théorique / Illustrations*

### Echanges sur les cas pratiques participants

---

*Etude de cas*

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