

## LES FORMATIONS PROCOS

1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2025

1<sup>er</sup> avril

**Urbanisme commercial et nouvelles règles affectant le commerce (loi Climat, AER...), les territoires dérogoatoires (ORT, 3 DS, Gou)**

3 avril

**Initiation aux principaux éléments du bail commercial**

6 mai

**Comment bien préparer une négociation**

14 mai

**Perfectionnement au bail commercial**

5 juin

**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

# Urbanisme commercial et nouvelles règles affectant le commerce (loi Climat, AER...), les territoires dérogatoires (ORT, 3 DS, Gou)

## PRÉSENTATION ■■■

### Publics

Toute personne souhaitant mettre à jour ses connaissances en matière d'urbanisme commercial et plus généralement toutes les nouvelles réglementations impactant les autorisations de création ou d'extension, les divisions ou regroupement de surface, les parkings et les toitures (climat et résilience, loi accélération des énergies renouvelables ...), ainsi que les différents dispositifs spécifiques : ORT, OAP, loi 3 DS, Grandes Opérations d'Urbanisme (GOU)...

### Prérequis

Connaissance des principes de l'urbanisme commercial (AEC, CDAC).

### Objectifs

- Mettre à jour la connaissance sur les dispositifs actuels régissant les projets et sites de commerce en matière d'urbanisme au sens large.
- Compréhension de la multitude des dispositifs et difficultés opérationnelles rencontrées.

### Durée de la formation

1 journée : durée totale 7 heures

### Moyens pédagogiques

Exposé de fond, échanges

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

- Isabelle ROBERT-VEDIE, Avocate associée, spécialiste de l'urbanisme commercial, cabinet Simon & Associés
- 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)

## INFORMATIONS PRATIQUES

Date

1<sup>er</sup> avril 2025 / 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

## Urbanisme commercial et nouvelles règles affectant le commerce (loi Climat, AER...), les territoires dérogatoires (ORT, 3 DS, Gou)

### PROGRAMME ■■■

#### Urbanisme commercial : rappel des principales règles du régime applicable

- Les critères de décision
- Les relations avec les documents d'urbanisme : ScOT, PLUi, PLU
- Les régimes spéciaux : ORT, AOP...
- CNAC : critères, décisions, fonctionnement
- Les dispositions concernant les surfaces de vente (circulaire récente sur les sas et arrière-caisse...), le regroupement et la division de surfaces

#### Climat et résilience : les principaux changements en matière de création et de sites commerciaux

- Artificialisation
- Dérogations
- Renaturation : quelles dispositions ? quelles difficultés ?

#### Les nouvelles obligations sur les sites de commerce

- Ombrières et panneaux photovoltaïques sur les parkings et en toiture dans les projets neufs comme sur l'existant
- Ombre
- Infiltration

#### Les territoires d'expérimentation

- Loi 3 DS
- Loi industrie verte et expérimentation de restructuration de zones commerciales (territoires tests)



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

## Urbanisme commercial et nouvelles règles affectant le commerce, les territoires dérogatoires

1<sup>er</sup> avril 2025 – 9 h à 17 h 30

### Stagiaire :

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

### Correspondant formation (pour envoi convention) :

Nom – Prénom	
e-mail	
Fonction	

### Facturation :

Société	
Adresse	

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 :

# 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, échanges  
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
- 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)

31, rue du 4 septembre 75002 Paris / [www.procos.org](http://www.procos.org)

## INFORMATIONS PRATIQUES

Date

3 avril 2025 / 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 / Illustrations*

#### 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 / Illustrations*

#### 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 / 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

## Initiation aux principaux éléments du bail commercial

3 avril 2025 – 9 h à 17 h 30

### Stagiaire :

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

### Correspondant formation (pour envoi convention) :

Nom – Prénom	
e-mail	
Fonction	

### Facturation :

Société	
Adresse	

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 :

## 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, échanges

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

- 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)

### INFORMATIONS PRATIQUES

Date

6 mai 2025 / 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

## Comment bien préparer une négociation ?

6 mai 2025 – 9 h à 17 h 30

### Stagiaire :

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

### Correspondant formation (pour envoi convention) :

Nom – Prénom	
e-mail	
Fonction	

### Facturation :

Société	
Adresse	

**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 :

## 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, échanges  
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)

### INFORMATIONS PRATIQUES

Date  
14 mai 2025 / 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 / Étude de cas / Illustrations*

#### 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 / Étude de cas / Illustrations*

#### 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 / Étude de cas / Illustrations*

#### Le nouveau droit des obligations

- L'obligation d'information
- La bonne foi
- La violence

- Le contrat d'adhésion
- L'imprévision, l'aléa

*Apport théorique / Étude de cas / Illustrations*

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

- Les conséquences sur le bail commercial
  - Les clauses récentes

*Apport théorique / Étude 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

## Perfectionnement au bail commercial

14 mai 2025 – 9 h à 17 h 30

### Stagiaire :

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

### Correspondant formation (pour envoi convention) :

Nom – Prénom	
e-mail	
Fonction	

### Facturation :

Société	
Adresse	

**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 :

## 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, échanges  
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
- 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)

31, rue du 4 septembre 75002 Paris / [www.procos.org](http://www.procos.org)

### INFORMATIONS PRATIQUES

Date  
5 juin 2025 / 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/Illustration*

#### 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*

#### La 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

## Renouvellement d'un bail commercial

5 juin 2025 – 9 h à 17 h 30

### Stagiaire :

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

### Correspondant formation (pour envoi convention) :

Nom – Prénom	
e-mail	
Fonction	

### Facturation :

Société	
Adresse	

**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 :