PROCOS
AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

Formation

Savoir négocier la LOI et le bail commercial (Loi de simplification)

PRÉSENTATION

Objectifs

- Savoir négocier la LOI
- Savoir négocier le contrat de bail commercial
- Savoir fixer les nouvelles conditions pour un bail adapté

Publics

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

Prérequis

Aucun.

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 HB & Associés
- Anne-Cécile LEMAIRE, avocate, Cabinet HB & Associés

Prix de la formation

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

INFORMATIONS PRATIQUES

Date
11 mars 2027 / 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

PROCOS
AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

Formation

Savoir négocier la LOI et le bail commercial (Loi de simplification)

PROGRAMME ■■■

La négociation

- Liberté totale pour le preneur
- Le contrat d'adhésion
- Le contrat de gré à gré

Apport théorique / Étude de cas / Illustrations

Le pouvoir de négociation et son calendrier

- La négociation de la LOI
  - Les clauses majeures à négocier
  - Les conséquences juridiques de la LOI
  - L'équilibre contractuel

Apport théorique/ Étude de cas / Illustrations

La négociation du bail commercial

- Les tergiversations
- Les mises en situation
- Les conséquences juridiques de la prise d'effet du bail

Apport théorique/ Étude de cas / Illustrations

Fixer les nouvelles conditions pour un bail adapté

- Intégration de la loi sur la simplification :
  - La mensualisation
  - Le droit de préférence
  - La faculté du tunnel (article 112.1 du code monétaire et financier)
  - Le plafonnement des garanties
- Loyer de marché / loyer plancher
- Clause de destination et vente à emporter

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

PROCOS
AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

FORMATION
BULLETIN D'INSCRIPTION

Savoir négocier la LOI et le bail commercial

11 mars 2027 – 9 h à 17 h 30

Stagiaire :

Société	
Prénom-Nom	
Fonction	
E-mail	
Tél. portable *(en cas d'annulation de dernière minute)*	
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 :

SIGN

A retourner à Déborah VIALA - Tél. 01.44.88.56.78

E-mail : **deborah.viala@procos.org**