



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF

DIST.

Ref. : 8920017

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1795 € HT

Repas inclus

Code Dokelio : 025040

GÉRER SES BAUX COMMERCIAUX - NIVEAU 2

De la négociation à la fin du bail

Le statut des baux commerciaux, s'il a été intégré dans le Code de commerce et fait l'objet de nombreuses modifications législatives, demeure en constante évolution par une jurisprudence très abondante. Il s'agit d'un statut complexe dans lequel bailleurs et preneurs doivent maîtriser toutes les nuances juridiques pour éviter de se retrouver confrontés à un résultat contraire à celui recherché initialement.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Lyon

11 et 12 déc. 2025

- 11/12/2025 09:00 --> 12/12/2025 17:30 à Lyon
 - 11/12/2025 09:00 --> 11/12/2025 17:30
 - 12/12/2025 09:00 --> 12/12/2025 17:30

OBJECTIFS

Cerner les conditions de droit au statut et la rédaction des clauses essentielles d'un bail commercial
Optimiser le fonctionnement des baux commerciaux
Gérer la fin du bail et ses incidences

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Gestionnaires de baux commerciaux
Responsables juridiques et juristes
Responsables de la gestion immobilière

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en gestion des baux commerciaux ou avoir suivi " Négocier ses baux commerciaux - Niveau 1 " (code 20144)

COMPÉTENCES ACQUISES

Optimiser la gestion de ses baux commerciaux

PROGRAMME

Pendant
Gérer ses baux commerciaux - Niveau 2

Maîtriser les conditions du droit au statut des baux commerciaux

Identifier les baux soumis au statut

- Cerner les conditions du droit au statut
- Étendre le droit au statut



- Identifier l'articulation entre le statut des baux commerciaux et le régime des baux professionnels

Définir les clauses négociables au regard des articles L.145-1 à L.145-60 du Code de commerce

Le régime des baux dérogatoires : les cas pour lesquels déroger au statut des baux commerciaux est envisageable

Étude de cas : examen du régime des baux dérogatoires issu de la loi Pinel

Identifier la marge de manœuvre dans la fixation du loyer

- Négocier les charges locatives dès la souscription du bail
- Déplafonnement du loyer : cerner les conditions
- Révision triennale : comparaison avec le mécanisme d'indexation ou clauses d'échelle mobile

Étude de cas : examen de la procédure de fixation du loyer à l'occasion de la révision ou du renouvellement du bail

Optimiser la fiscalité des baux commerciaux

- Le régime fiscal du pas-de-porte, des loyers, de l'indemnité d'éviction...

Optimiser le fonctionnement des baux commerciaux

Gérer un bail commercial

- Transmission, cession du bail et sous-location : rédiger ces clauses
- Mesurer les particularités et les dangers

Entretien, réparation, travaux de mise en conformité : identifier les droits et obligations des parties

- Les clauses à négocier lors de la conclusion du bail

Étude de cas : examen du formalisme nécessaire en cas de sous-location

Anticiper la fin des baux commerciaux

Exercer le congé

Définir les conditions du droit au renouvellement du bail

- Les conditions pour le preneur
- L'utilisation du droit de repentir par le bailleur
- Le refus de renouvellement : les conditions que le bailleur peut invoquer
- Le droit de reprise du bailleur

Étude de cas : faire le point sur toutes les conditions nécessaires au renouvellement

Cerner les modalités de calcul de l'indemnité d'éviction pour le locataire

- Le transfert ou la perte du fonds
- L'indemnité d'occupation
- La rétractation de l'offre d'indemnité d'éviction

Maîtriser les mécanismes de résolution et de résiliation

- Résiliation amiable ou pour non-respect du bail : cerner les conséquences



- Mesurer l'impact d'une clause résolutoire sur la procédure de résiliation

Analyser le sort du bail dans une procédure collective

- Les conséquences d'une procédure collective à l'encontre du bailleur
- Redressement ou liquidation judiciaires du preneur : préserver les droits du bailleur

INTERVENANTS

Nicolas PCHIBICH
Avocat Associé
SELARL RETAIL PLACES

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

