IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Bail commercial : négocier ses clauses, suivre le bail et préparer son renouvellement

Le bail a été signé vite et sur le modèle du bailleur. Les charges refacturées surprennent chaque année, les travaux réclamés ne correspondent pas à ce que le preneur pensait devoir supporter et l'échéance de renouvellement arrive sans qu'aucun argumentaire n'ait été préparé. Les échanges avec le bailleur se font alors dans l'urgence. Ces deux jours rendent le bail lisible et négociable. Le participant apprend à décrypter les clauses sensibles, à répartir charges travaux et impôts entre bailleur et preneur, à suivre les échéances qui engagent et à préparer une négociation de renouvellement ou une sortie des locaux avec des arguments documentés.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables des services généraux et de l'immobilier d'entreprise ainsi que gestionnaires de patrimoine locatif et dirigeants de PME locataires de leurs locaux.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les clauses d'un bail commercial qui engagent durablement l'entreprise
- Répartir les charges les travaux et les impôts entre bailleur et preneur
- Suivre les échéances du bail et les délais à respecter pour agir
- Préparer une négociation de renouvellement avec des arguments documentés
- Arbitrer entre renouvellement renégociation et départ des locaux

03 Programme détaillé

M1 Le cadre du bail commercial
- Savoir quel contrat on a signé
- Conditions d'application du statut des baux commerciaux
- Distinction avec les autres conventions d'occupation
- Destination des lieux et activités autorisées
- Durée du bail et facultés de résiliation
- État des lieux et prise d'effet
- À retenir : La destination inscrite au bail conditionne l'activité exercée et la valeur du local.

M2 Clauses financières et charges
- Comprendre ce que l'on paie vraiment
- Loyer et modalités d'indexation
- Dépôt de garantie et garanties demandées au preneur
- Répartition des charges des travaux et des impôts
- Contrôle de la reddition annuelle des charges
- Franchises et mesures d'accompagnement
- Cas pratique : Les participants vérifient une reddition de charges et listent les postes contestables.

M3 Vie du bail
- Anticiper les échéances qui engagent
- Travaux du bailleur et du preneur en cours de bail
- Cession du bail et sous-location
- Demandes de révision du loyer
- Manquements et procédures de résiliation
- Échéancier des points de vigilance
- Atelier : Chaque participant construit l'échéancier des dates clés de son propre bail.

M4 Renouvellement et sortie
- Négocier en position informée
- Congé et demande de renouvellement
- Discussion sur le loyer du bail renouvelé
- Indemnité d'éviction et hypothèses de refus
- Constitution d'un dossier de négociation
- Alternatives de relocalisation
- Mise en situation : Une négociation de renouvellement est jouée en alternant les rôles de bailleur et de preneur.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 490 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr