CONFÉRENCES IMMOBILIER ET RENDEZ-VOUS D'ACTUALITÉ

Baux commerciaux 2027 : rédiger, renouveler et sécuriser ses clauses sensibles

Le bail commercial concentre les litiges sur quelques clauses toujours les mêmes. La répartition des charges et des travaux se discute à chaque quittance l'indexation joue dans un sens que personne n'avait anticipé et la destination des lieux bloque un projet de cession. Le congé et la demande de renouvellement se jouent sur des délais et des formes qui ne pardonnent rien. Cette journée d'actualité s'adresse à des praticiens confirmés. Elle reprend les clauses sensibles du bail les points tranchés par la jurisprudence la plus récente et les réflexes de rédaction qui en découlent. Le participant confronte ses clauses au groupe et repart avec les corrections à apporter à ses modèles.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 100 € 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
Avocats et juristes d'entreprise ainsi que gestionnaires de patrimoine immobilier et responsables baux exerçant déjà en matière de baux commerciaux.

PRÉREQUIS
Pratiquer régulièrement la rédaction ou la gestion de baux commerciaux.

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 du bail porteuses du risque contentieux le plus élevé
- Rédiger une clause de charges et de travaux opposable au preneur
- Sécuriser la procédure de congé et de demande de renouvellement
- Anticiper les effets d'une cession ou d'une déspécialisation sur le bail
- Actualiser ses modèles au regard des décisions récentes

03 Programme détaillé

M1 Formation du bail et clauses sensibles

- Verrouiller ce qui se discutera plus tard
- Destination des lieux et marge d'évolution de l'activité
- Répartition des charges des impôts et des travaux
- Clause d'indexation et mécanisme de révision du loyer
- Garanties dépôt de garantie et cautionnement
- Clause résolutoire et sanctions contractuelles
- Atelier : Une clause de charges apportée par un participant est réécrite puis soumise à la critique du groupe.

M2 Vie du bail et évolutions

- Accompagner les changements sans rouvrir le bail
- Cession du bail et cession du fonds de commerce
- Sous-location et mise à disposition des locaux
- Déspécialisation partielle et plénière
- Travaux du bailleur et du preneur en cours de bail
- Gestion des impayés et mesures conservatoires
- Cas pratique : Un projet de cession est examiné pour repérer les clauses qui le freinent et les parades possibles.

M3 Fin du bail renouvellement et contentieux

- Tenir les délais et les formes
- Congé demande de renouvellement et refus
- Fixation du loyer du bail renouvelé et plafonnement
- Indemnité d'éviction et droit de repentir
- Stratégie de négociation avant le contentieux
- Actualité jurisprudentielle et conséquences pratiques
- Mise en situation : Les participants conduisent une négociation de renouvellement en défendant tour à tour le bailleur et le 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 1 100 € 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