

## Bail commercial : de la négociation à la rédaction

Niveau : Expert

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

### Public concerné

---

Notaires et Clercs expérimentés

### Compétences pédagogiques :

---

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Cerner les difficultés essentielles liées à la négociation du bail pour éviter les contentieux ultérieurs.
- Fournir le conseil approprié aux différents aspects techniques et financiers du bail appuyé par une Jurisprudence récente.
- Aménager le contrat en fonction des différentes situations en évitant les clauses inadaptées

### Contenu

---

#### I - Les limites à la négociation et la rédaction : l'ordre public des baux commerciaux

- A. Les différentes notions d'ordre public dans la législation des baux commerciaux
- B. Différence entre nullité et clause non écrite
- C. Le renforcement de l'ordre public résultant de la loi PINEL
- D. L'existence d'un champ de liberté conventionnel non négligeable

#### II - La négociation de la durée du bail et la rédaction appropriée

- A. Les baux dérogatoires et les conventions d'occupation temporaire
- B. Les fonds de commerce exploités sur le domaine public
- C. Les aménagements conventionnels de la durée du bail et ses conséquences.
- D. Les modifications de fond et de forme apportées aux congés depuis la loi PINEL

#### III - La négociation du loyer d'origine et les clauses de

## rédaction permettant de maîtriser son évolution

- A. Liberté de fixation du loyer d'origine : quelle méthode choisir ? Qu'est-ce que la valeur locative au sens de l'article L 145-33 du Code du commerce
- B. La rédaction attentive de la qualification du droit d'entrée et ses conséquences.
- C. Savoir appréhender la différence entre un revenu brut et un revenu net
- D. Un choix important rédactionnel : révision légale ou clause d'échelle mobile ?
- E. Les risques de diminution du loyer en cours de bail et les moyens palliatifs éventuels.
- F. Revalorisation du prix du bail : peut-on l'organiser conventionnellement malgré les règles de plafonnement du loyer ?

## IV - De la négociation du transfert des travaux, charges et redevances à la rédaction du bail

- A. La question essentielle : définir l'activité prévue au bail et savoir si le local est apte à recevoir cette activité : notion et portée de l'obligation de délivrance du bailleur ; étude de la législation sur les Etablissements recevant du Public et du code de la santé publique.
- B. Efficacité et limites des clauses de transfert de charges, travaux et redevances :
- C. Les limites classiquement imposées par la Jurisprudence de la Cour de Cassation
- D. Les nouveaux butoirs résultant de la loi PINEL
- E. Réflexions sur l'article 606 du Code civil.

## V - La négociation du contrôle des cessions successives et la rédaction du bail

- A. Les clauses d'encadrement de la cession du bail avec ou sans le fonds de commerce
- B. L'efficacité de la clause de solidarité depuis la loi PINEL

## Prérequis :

---

- Bonne connaissance du statut des baux commerciaux et pratique des dossiers

## Modalités d'exécution

---

Formation en présentiel ou Visioformation

## Modalités pédagogiques

---

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en oeuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

## Modalités Techniques

---

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct, replay) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

## Modalités d'encadrement

---

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

## Modalités de suivi et appréciation des résultats

---

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

# Remise d'une attestation

---

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation