

## **Maîtriser les subtilités d'un bail commercial**

**Objectif**

- Comment négocier un bail sur mesure : conclusion, révision, renouvellement.
- Connaître ses droits et ses obligations vis à vis du bailleur.

**Public visé**      🚦 Chef d'entreprise artisanale ou son conjoint

**Pré-requis**      🚦 Aucun

### **1 La conclusion d'un bail commercial**

- Statut protecteur
- Forme et durée d'un bail
- Clauses particulières

### **2 Le droit au renouvellement**

- a. Conditions, formes et effet du renouvellement
- b. Montant du loyer renouvelé
- c. Refus du renouvellement par le bailleur
- d. Indemnité d'éviction
- e. Procédure de renouvellement

**Programme**

### **3 Quelques exemples de litiges liés aux baux commerciaux**

- f. Se défendre contre la clause résolutoire
- g. Le bail commercial dans les centres commerciaux
- h. Locaux accessoires et bail commercial
- i. Danger de la co-titularité d'un bail commercial
- j. La cession du bail commercial
- k. Renouvellement d'un bail mixte
- l. Sort du bail en cas de dépôt de bilan

**Méthode  
pédagogique**

**Déroulement**

- 🚦 **Durée** : 7 heures en 1 journée
- 🚦 **Date** : 17/01/2011
- 🚦 **Lieu** : Lyon

**Coût**

- 🚦 **TNS** : 28 €
- 🚦 **Salarié** : 105 €

**Renseignements**

- 🚦 Cécile Durand
- ☎ : 04 72 43 43 32
- [c.durand@cma-lyon.fr](mailto:c.durand@cma-lyon.fr)