

**Marchal. ASSOCIÉS**

**2023**

PARIS - LILLE - LYON - BORDEAUX

**CATALOGUE  
DES FORMATIONS**

**IMMOBILIER**

**CABINET  
MARCHAL & ASSOCIÉS  
SOCIÉTÉ D'AVOCATS INTER-BARREAUX  
PARIS-LILLE**

Avocats  
Formateurs agréés



# SOMMAIRE

## **BAIL COMMERCIAL.....04**

- LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX : LES BASES
- LA NÉGOCIATION D'UN BAIL COMMERCIAL
- LES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES ET JURISPRUDENTIELLES - 2023
- LA GESTION DES LOCAUX COMMERCIAUX POST PINEL - DECRET TERTIAIRE
- LES STRATÉGIES D'EVICION ET LES COMPOSANTES DE L'INDEMNITE
- SAVOIR AUDITER UN BAIL COMMERCIAL
- L'IMPACT DE LA CRISE SANITAIRE SUR L'IMMOBILIER COMMERCIAL

## **CONSTRUCTION.....12**

- RÉCEPTION DES TRAVAUX : CRITÈRES ET IMPACTS
- LA SOUS-TRAITANCE MALTRAITÉE : RECOURS ET GARANTIES
- MAISON INDIVIDUELLE : AVANT-PENDANT-APRÈS LA CONSTRUCTION

## **TRANSACTION-AGENT IMMOBILIER-GESTION.....16**

- LES MANDATS DE L'AGENT IMMOBILIER
- LE CONTENTIEUX: LE CONNAITRE ET EVITER LES PIEGES
- LA DÉONTOLOGIE DE L'AGENT IMMOBILIER
- LA RÉDACTION DU COMPROMIS ET LES PIÈGES DE LA VENTE
- MAÎTRISER LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE ET DE DROIT AU BAIL
- LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE

## **COPROPRIETE.....23**

- LE RECOUVREMENT DES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ
- LES TRAVAUX DANS LA COPROPRIÉTÉ

## **RECOUVREMENT DE CREANCES ET EXECUTION.....26**

- PRÉVENIR ET RECOUVRER SES IMPAYÉS
- COMPRENDRE LES SÛRETÉS ET LES PROCÉDURES DE RECOUVREMENT

## **LES FORMATIONS SUR MESURE.....29**

## **COMMENT OBTENIR LA PRISE EN CHARGE ?.....31**

## /PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

SUITE AU DECRET N°2016-173 DU 18 FEVRIER 2016 RELATIF A LA FORMATION CONTINUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER, LE CABINET A DEVELOPPE UNE NOUVELLE OFFRE DE FORMATION SPECIFIQUE AUX PROFESSIONS IMMOBILIERES JURIDIQUES OU NON.

L'OBJECTIF ? ACQUERIR DES CONNAISSANCES JURIDIQUES INDISPENSABLES POUR EXERCER SA PROFESSION.

LE CABINET A LA QUALITE DE FORMATEUR AGREE PERMETTANT DE JUSTIFIER D'UNE FORMATION RECONNUE ET D'OBTENIR, SOUS RESERVE DU RESPECT DES CONDITIONS, UNE PRISE EN CHARGE DU COUT DE LA FORMATION PAR L'OPCO QUI ASSURE LE FINANCEMENT DES FORMATIONS AGREEES.

**N° DE DECLARATION : 32590958659**

### INTERVENANTS

#### ME NATACHA MARCHAL

AVOCAT-BAUX COMMERCIAUX/DROIT IMMOBILIER  
ENSEIGNE LES BAUX COMMERCIAUX A LA FACULTE  
DE DROIT DE LILLE 2-DU BAUX COMMERCIAUX



#### ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL

AVOCAT - CONSTRUCTION/URBANISME/DROIT IMMOBILIER



#### ME FLORENCE MAS

AVOCAT - BAUX COMMERCIAUX/DROIT IMMOBILIER



#### ME ANNE-SOPHIE VERITE

AVOCAT - BAUX COMMERCIAUX/DROIT IMMOBILIER



#### ME MARION CALMELS

AVOCAT - BAUX COMMERCIAUX/DROIT IMMOBILIER



#### EMELINE SILVA-VARELA

JURISTE - AGENT IMMOBILIER/DROIT IMMOBILIER



### LEGENDE DES PICTOGRAMMES



LIEU DE LA FORMATION ET  
DELAI D'ACCES



OBJECTIFS



PARTICIPANTS



PROGRAMME



METHODOLOGIE



DUREE



INTERVENANT



COUT HT (HORS FRAIS DE DEPLACEMENT)

\* SOUS RESERVE DU RESPECT DES CONDITIONS DE PRISE EN CHARGE PAR L'OPCO

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

**BAIL COMMERCIAL**

# /BAIL COMMERCIAL

## LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX : LES BASES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAJ D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/CONNAITRE LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX  
/OPTIMISER SES CONNAISSANCES JURIDIQUES  
/S'EN SERVIR DANS UN CONTEXTE PROFESSIONNEL



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS OU INTERMÉDIAIRES - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/LES GRANDES RÈGLES D'ORDRE PUBLIC STATUTAIRES  
/LES RÈGLES SUPPLÉTIVES DU STATUT  
/LES CONDITIONS D'APPLICATION DU STATUT  
/LES AUTRES RÉGIMES IMPÉRATIFS : BAUX D'HABITATION/PROFESSIONNELS



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# /BAIL COMMERCIAL

## LA NEGOCIATION D'UN BAIL COMMERCIAL



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/CONNAITRE LES PRINCIPALES CLAUSES DU BAIL  
/SAVOIR LES NÉGOCIER  
/ANTICIPER LES POINTS DE BLOCAGE DANS LA NÉGOCIATION



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER INTERMÉDIAIRES OU EXPÉRIMENTES - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/LES CLAUSES DU BAIL COMMERCIAL  
/LES POINTS DE NÉGOCIATION HABITUELS BAILLEUR/PRENEUR  
/FORMULER UNE CONTRE-PROPOSITION OU SAVOIR EXPLIQUER UN REFUS



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# /BAIL COMMERCIAL

## LES EVOLUTIONS LEGISLATIVES ET JURISPRUDENTIELLES 2023



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/CONNAITRE LES PRINCIPALES MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI ALUR/PINEL/MACRON  
/CONNAITRE LES GRANDES ÉVOLUTIONS JURISPRUDENTIELLES  
/OPTIMISER SES CONNAISSANCES JURIDIQUES POUR MIEUX NÉGOCIER



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER INTERMÉDIAIRES OU EXPÉRIMENTÉS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/POINT SUR LES MODIFICATIONS LÉGISLATIVES CLAUSE PAR CLAUSE  
/LES JURISPRUDENCES MARQUANTES ET L'ACTUALITÉ JURISPRUDENTIELLE  
/POINT SUR LES ANNEXES DU BAIL



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# /BAIL COMMERCIAL

## LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX POST PINEL DECRET TERTIAIRE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAJ D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU  
CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL  
- CONTACTS PAGE 29



/CONNAITRE LES PRINCIPALES MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI  
PINEL  
/CONNAITRE LES DILIGENCES À ACCOMPLIR AU COURS DU BAIL  
COMMERCIAL  
/SAVOIR LIRE UN BAIL COMMERCIAL ET RÉPARTIR LES CHARGES ET  
TRAVAUX  
/SAVOIR INDEXER LE LOYER D'UN BAIL COMMERCIAL



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER INTERMÉDIAIRES  
ET EXPÉRIMENTÉS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI PINEL DU POINT DE VUE DU  
GESTIONNAIRE  
/GUIDE DU GESTIONNAIRE DES DILIGENCES À ACCOMPLIR EN COURS  
DE BAIL  
/LECTURE DES CLAUSES DU BAIL QUI INTÉRESSENT LE  
GESTIONNAIRE  
/CALCULER LE LOYER INDEXÉ DU BAIL COMMERCIAL EN COURS DE  
BAIL ET EN FIN DE BAIL



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE  
VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE  
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT  
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR  
VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# /BAIL COMMERCIAL

## LES STRATÉGIES D'EVICITION ET LES COMPOSANTES DE L'INDEMNITE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL  
- CONTACTS PAGE 29



/CONNAITRE LES STRATÉGIES D'EVICITION  
/DETERMINER S'IL S'AGIT D'UNE INDEMNITÉ DE TRANSFERT OU DE REMPLACEMENT  
/LISTER LES INDEMNITÉS ACCESSOIRES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER INTERMÉDIAIRES OU EXPÉRIMENTÉS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/POINT SUR LA CHRONOLOGIE DU BAIL ET LA FIN DU BAIL  
/LE CONGE AVEC REFUS DE RENOUELEMENT ET LE DROIT DE REPENTIR  
/POINT SUR LE CHIFFRAGE DE L'INDEMNITÉ



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# /BAIL COMMERCIAL

## SAVOIR AUDITER UN BAIL COMMERCIAL



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/CONNAITRE LES PRINCIPALES SOURCES DE CONTENTIEUX  
/MESURER LES IMPACTS JURIDIQUES ET FINANCIERS POUR LES CLAUSES LITIGIEUSES  
/DETERMINER LA STRATÉGIE POUR LIMITER LES RISQUES EVENTUELS



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER INTERMÉDIAIRES OU EXPÉRIMENTÉS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/POINT SUR LES CLAUSES A RISQUE  
/LE CHIFFRAGE EN FONCTION DU RISQUE  
/POINT LA STRATÉGIE A ADOPTER EN FONCTION DU RISQUE



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# /BAIL COMMERCIAL

## L'IMPACT DE LA CRISE SANITAIRE SUR L'IMMOBILIER COMMERCIAL



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/ETRE INFORME DE L'IMPACT ECONOMIQUE DE LA CRISE DE LE MARCHE DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL  
/CONNAITRE LES ARGUMENTS DES PRENEURS INVOQUÉS POUR NE PAS PAYER LES LOYERS ET CHARGES PENDANT LA PERIODE DE FERMETURE  
/S'ADAPTER A L'EVOLUTION DU MARCHE



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER INTERMÉDIAIRES OU EXPÉRIMENTÉS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/POINT MARCHÉ ET JURIDIQUE  
/POINT SUR LES NEGOCIATIONS ET REDACTIONS POST-COVID



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1/2 JOURNÉE (3H30)



/ME NATACHA MARCHAL



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

**CONSTRUCTION**

## /CONSTRUCTION

### RECEPTION DES TRAVAUX : CRITERES ET IMPACTS



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/APPRÉHENDER LES CONSÉQUENCES JURIDIQUES DE LA FIN DE CHANTIER  
/SAVOIR RÉCEPTIONNER AVEC OU SANS RÉSERVES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS OU INTERMÉDIAIRES - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/CRITÈRES DE LA RÉCEPTION TACITE ET JUDICIAIRE  
/IMPACTS DE LA RÉCEPTION AVEC ET SANS RÉSERVES  
/INCIDENCES DE LA RÉCEPTION ET SUITES



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES



/ 1/2 JOURNÉE (3 H 30)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

## /CONSTRUCTION

### LA SOUS-TRAITANCE MALTRAITEE : RECOURS ET GARANTIES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/CONNAITRE LE RÉGIME JURIDIQUE DE LA SOUS-TRAITANCE  
/APPRÉHENDER LES RELATIONS JURIDIQUES AVEC LE MAÎTRE D'OUVRAGE ET L'ENTREPRENEUR  
/MAÎTRISER LES RISQUES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/RÉGIME JURIDIQUE DE L'ACTION DIRECTE ET DE L'ACTION INDEMNITAIRE DU SOUS-TRAITANT  
/MAÎTRISER LES ENJEUX ET LES RISQUES DE L'AGRÈMENT ET DES CONDITIONS DE PAIEMENT



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3H30)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

## /CONSTRUCTION

### MAISON INDIVIDUELLE : AVANT-PENDANT-APRES LA CONSTRUCTION



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/MAÎTRISER LES ÉTAPES : DE LA CONCLUSION DU CONTRAT DE CMI AUX SUITES APRÈS RÉCEPTION  
/APPRÉHENDER LES ENJEUX JURIDIQUES A CHAQUE ÉTAPE



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/LE FORMALISME A RESPECTER EN AMONT  
/LE DÉROULEMENT DU CHANTIER : OBLIGATIONS ET INCIDENTS  
/L'ISSUE DU CHANTIER ET LES GARANTIES APRÈS RÉCEPTION



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

**TRANSACTION-  
AGENT IMMOBILIER  
GESTION LOCATIVE**

# /AGENT IMMOBILIER

## LES MANDATS DE L'AGENT IMMOBILIER



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAJ D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/SAVOIR RÉDIGER UN MANDAT  
/EVITER LES PIÈGES  
/S'ASSURER DU PAIEMENT DE LA COMMISSION



/LES AGENTS IMMOBILIERS, LEURS COLLABORATEURS OU ASSISTANTS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/IDENTIFICATION DES DIFFÉRENTS MANDATS  
/RÉDACTION DU MANDAT  
/LE PROCESS À SUIVRE DE LA RÉCEPTION DU MANDAT À LA SIGNATURE DU CONTRAT  
/POINT SUR LES CONTENTIEUX LIÉS AU PAIEMENT DE LA COMMISSION



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ-EMELINE SILVA-VARELA



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# /AGENT IMMOBILIER

## LE CONTENTIEUX : LE CONNAITRE ET EVITER LES PIEGES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAJ D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/METTRE EN PLACE DES BONNES PRATIQUES POUR EVITER LES CONTENTIEUX  
/EVITER LES PIÈGES  
/S'ASSURER DU PAIEMENT DE LA COMMISSION



/LES AGENTS IMMOBILIERS, LEURS COLLABORATEURS OU ASSISTANTS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/IDENTIFICATION DES PROBLEMATIQUES  
/EVITER LES PIEGES  
/METTRE EN PLACE LE PROCESS À SUIVRE POUR EVITER LES POINTS DE LITIGE FREQUENTS  
/ETRE INFORME DE LA DERNIERE JURISPRUDENCE DES CONTENTIEUX LIÉS AU PAIEMENT DE LA COMMISSION ET A LA RESPONSABILITE DES AGENTS



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ-EMELINE SILVA-VARELA



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# /AGENT IMMOBILIER

## LA DEONTOLOGIE DE L'AGENT IMMOBILIER



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/FORMATION CONFORME À L'OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE DES AGENTS IMMOBILIERS  
/INTÉGRER LES RÈGLES ISSUES DU CODE DE LA DÉONTOLOGIE  
/CONNAÎTRE LES SANCTIONS APPLICABLES EN CAS D'INFRACTION  
/COMPRENDRE LE RÔLE DE LA COMMISSION DE CONTRÔLE DES ACTIVITÉS DE TRANSACTION ET DE GESTION IMMOBILIÈRES



/LES AGENTS IMMOBILIERS, LEURS COLLABORATEURS OU ASSISTANTS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



//MAITRISER LES REGLES DE LA NON-DISCRIMINATION À L'ACCÈS AU LOGEMENT

/CONNAÎTRE LES RÈGLES DE DÉONTOLOGIE VIS-À-VIS DES CLIENTS : LA CONFIDENTIALITÉ DES DONNÉES PERSONNELLES, LA PROTECTION DES INTÉRÊTS DU CLIENT, L'OBLIGATION GÉNÉRALE D'INFORMATION, LA TRANSPARENCE DES RELATIONS D'AFFAIRES, LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT.

/VIS-À-VIS DES CONFRÈRES ET COLLABORATEURS : LA CONFRATERNITÉ, OBLIGATION DE RESPECTER ET DE FAIRE RESPECTER LA RÉGLEMENTATION, L'ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE. APPRÉHENDER LE RÔLE DE LA COMMISSION DE CONTRÔLE DES ACTIVITÉS DE TRANSACTION ET DE GESTION IMMOBILIÈRES POUR LE RESPECT DES RÈGLES DE DÉONTOLOGIE

/LA COMPOSITION ET L'ORGANISATION DE LA COMMISSION.  
/LES SANCTIONS POUVANT ÊTRE PRONONCÉES PAR LA COMMISSION  
/LES RECOURS CONTRE LES DÉCISIONS DE LA COMMISSION.



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3H30)



ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ-EMELINE SILVA-VARELA



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

/18

Nos équipes sont à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# /TRANSACTION

## LA REDACTION DU COMPROMIS ET LES PIEGES DE LA VENTE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAJ D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL  
- CONTACTS PAGE 29



/SAVOIR RÉDIGER UN COMPROMIS  
/IDENTIFIER LES ANNEXES DU COMPROMIS  
/EVITER LES PIÈGES DE LA VENTE  
/SAVOIR LIRE UN PROJET D'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE ET NÉGOCIER SES CLAUSES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS, INTERMÉDIAIRES, EXPÉRIMENTÉS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/RÉDACTION DU COMPROMIS  
/SAVOIR RÉDIGER LES CONDITIONS SUSPENSIVES ET PARTICULIÈRES  
/LECTURE DES CLAUSES IMPORTANTES D'UN ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE  
/LES POINTS À NÉGOCIER  
/LE CONTENTIEUX DE LA VENTE FORCÉE



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3.5 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ- EMELINE SILVA-VARELA



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

## /TRANSACTION

# MAITRISER LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE ET DE DROIT AU BAIL



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/MAÎTRISER LE PARTICULARISME DE LA CESSION DE DROIT AU BAIL PAR RAPPORT À LA CESSION DE FONDS  
/IDENTIFIER LES CLAUSES À NÉGOCIER  
/DÉTERMINER LA VALEUR LOCATIVE, LA VALEUR DU DROIT AU BAIL  
/LA FISCALITÉ



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS, INTERMÉDIAIRES, EXPÉRIMENTÉS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/RÉDACTION DE LA LETTRE D'INTENTION ET DU COMPROMIS  
/SAVOIR RÉDIGER LES CONDITIONS SUSPENSIVES ET PARTICULIÈRES  
/MAÎTRISER ET SAVOIR NÉGOCIER LES CLAUSES IMPORTANTES  
/LES ASPECTS FISCAUX, DROITS D'ENREGISTREMENT, TVA, PLUS-VALUE



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL- ME NATACHA MARCHAL- ME FLORENCE MAS - EMELINE SILVA-VARELA



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# **/GESTION LOCATIVE DES BIENS IMMOBILIERS**



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL  
- CONTACTS PAGE 29



/APPRENDRE A GERER LES BIENS IMMOBILERS  
/REDIGER LES MANDATS ET LES BAUX  
/INDEXER LES LOYERS  
/IDENTIFIER LES PIEGES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER ET/OU DU DROIT DÉBUTANTS, INTERMÉDIAIRES, EXPÉRIMENTÉS - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/LES ÉTAPES DE LA GESTION LOCATIVE  
/APPRÉHENDER LES DIFFÉRENTES SITUATIONS



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ANNE-SOPHIE VERITE - EMELINE SILVA-VARELA



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

**COPROPRIETE**

# /COPROPRIETE

## LE RECOUVREMENT DES CHARGES DE COPROPIETE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAJ D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/DÉTECTER ET PRÉVENIR LES DIFFICULTÉS DE PAIEMENT  
/METTRE EN ŒUVRE LES GARANTIES POUR S'ASSURER DU PAIEMENT DES CHARGES  
/ASSURER L'EXÉCUTION DES DÉCISIONS



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS ET INTERMÉDIAIRES - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/LES INCIDENTS POUVANT SURVENIR LORS DU RECOUVREMENT DES CHARGES (PROCÉDURE COLLECTIVE ET SURENDETTEMENT DES PARTICULIERS)  
/LES INTERVENTIONS HORS PROCÉDURE (GARANTIES CONVENTIONNELLES ET LÉGALES, SAISIES CONSERVATOIRES, OPPOSITION)  
/LES PROCÉDURES DE RECOUVREMENT DES CHARGES (RÉFÉRÉ ET PROCÉDURE AU FOND, AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DE CHAQUE TYPE DE PROCÉDURE)  
/ LES PROCÉDURES D'EXÉCUTION



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES



/ 1/2 JOURNÉE (3H30)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

# /COPROPRIETE

## LES TRAVAUX DANS LA COPROPRIETE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE

/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS

/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/IDENTIFIER LES RISQUES, LES ANTICIPER ET Y FAIRE FACE

/SAVOIR PRÉPARER LES VOTES EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE RELATIFS AUX TRAVAUX

/ANALYSER LA SITUATION EN CAS D'IRRÉGULARITÉ



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS ET INTERMÉDIAIRES - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/LES TRAVAUX DU SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES (PROGRAMMATION, DÉCISION, FINANCEMENT)

/LES TRAVAUX DES COPROPRIÉTAIRES (DISTINCTION ENTRE PARTIES PRIVATIVES ET PARTIES COMMUNES)



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES

/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES



/ 1/2 JOURNÉE (3H30)



/ME NATACHA MARCHAL-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE

AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT

CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

**RECOUVREMENT DE CREANCE -  
EXECUTION**

# /RECOUVREMENT DE CREANCE-EXECUTION

## PREVENIR ET RECOUVRER SES IMPAYES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAJ D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/MAÎTRISER LES PROCESS DE LUTTE CONTRE LES IMPAYÉS EN AMONT ET CHOISIR LES GARANTIES ADAPTÉES  
/OPTIMISER SES CONNAISSANCES DES PROCÉDURES JUDICIAIRES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/PRÉVENTION CONTRE LES IMPAYÉS : CLAUSES CONTRACTUELLES ET GARANTIES APPROPRIÉES  
/CATALOGUE DES PROCÉDURES DE RECOUVREMENT  
/DÉTERMINATION DE LA PROCÉDURE LA MIEUX ADAPTÉE  
/CAS PARTICULIERS DES MESURES CONSERVATOIRES



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL - ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

## /RECOUVREMENT DE CREANCE - EXECUTION

### COMPRENDRE LES SURETES ET LES PROCEDURES DE RECOUVREMENT



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL - CONTACTS PAGE 29



/DÉFINIR LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE GARANTIES ET LEURS CONSÉQUENCES  
/COMPRENDRE LES PROCÉDURES DE RECOUVREMENT ET LEUR MISE EN ŒUVRE  
/PARTICULARISMES DES SAISIES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/LES GARANTIES EN AMONT : CAUTIONNEMENT, HYPOTHÈQUE, NANTISSEMENT  
/LA PRISE DES MESURES CONSERVATOIRES POUR LUTTER CONTRE L'IMPAYÉ  
/ADAPTER LA PROCÉDURE DE RECOUVREMENT À LA NATURE DE LA CRÉANCE



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

**FORMATION SUR MESURE**

## /FORMATION SUR MESURE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE  
/DELAI D'ORGANISATION DE LA FORMATION : A LA DEMANDE DU CLIENT SOUS 15 JOURS  
/MODALITÉS D'ACCÈS : APPELEZ-NOUS OU ENVOYEZ-NOUS UN MAIL  
- CONTACTS PAGE 29



/RÉPONDRE À L'OBJECTIF DE FORMATION DE VOTRE ENTREPRISE EN VOUS PROPOSANT :  
- UN PROJET SOUPLE ET COMPLET IMPLIQUANT VOTRE ÉQUIPE  
- UNE PÉDAGOGIE PERMETTANT L'ÉVOLUTION DES COMPÉTENCES DE VOTRE ÉQUIPE  
- UNE RÉPONSE CONCRÈTE ET IMMÉDIATEMENT OPÉRATIONNELLE



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER - PAS DE PRÉ-REQUIS DEMANDÉ



/ANALYSE DES BESOINS DU CLIENT ET ÉTABLISSEMENT DU PROGRAMME DE FORMATION AVEC LE CLIENT



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET/OU QUIZZ  
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES  
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES  
/SUPPORT DE FORMATION



/A DÉTERMINER



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION\*)  
OU SUR DEVIS SI FORMATION TRÈS SPÉCIFIQUE

Nos équipes sont  
à votre disposition



Notre équipe sera à votre disposition si besoin

**COMMENT OBTENIR LA PRISE  
EN CHARGE ?**

# /COMMENT OBTENIR LA PRISE EN CHARGE?

En premier lieu, il vous faut déterminer votre OPCO de rattachement ou organisme de formation et être à jour de vos cotisations.

Chaque OPCO détermine ses procédures et ses propres critères de financement. Renseignez-vous avant le début de la formation pour connaître la procédure à suivre et les conditions de remboursement.

Généralement, la démarche de prise en charge d'une formation se déroule en 4 étapes, séparées en 2 phases :

## AVANT LA FORMATION :

**Etape 1 :** Signer la convention de formation avec le formateur.

**Etape 2 :** Adresser une demande de prise en charge de la formation à votre OPCO ou organisme de formation. Le programme de la formation doit être joint.

## APRES LA FORMATION :

**Etape 3 :**

Signer et récupérer la feuille d'émargement à la fin de la session : ce document permet à l'OPCO de s'assurer de la participation effective des personnes inscrites. Ce document, fourni par l'organisme de formation, est indispensable pour la prise en charge de la formation.

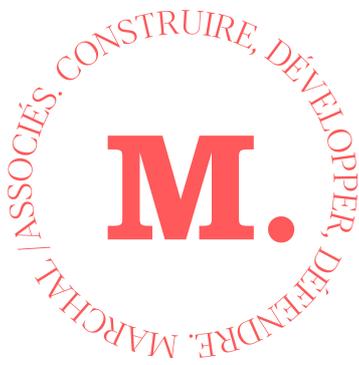
**Etape 4 :**

Envoyer votre facture pour remboursement à votre OPCO. Cette facture comporte 2 montants :

- le coût pédagogique : il s'agit du prix HT de votre formation ;
- le montant des frais annexes : ces frais sont ceux du déplacement de votre salarié pour assister à la formation : frais de transport, repas et hébergement. Les OPCO les remboursent soit en « frais réels », c'est-à-dire au coût réel que vous avez déboursé, soit suivant des montants forfaitaires.

Il faut joindre à cette facture :

- la convention de formation précédemment établie et signée ;
- la feuille d'émargement ou l'attestation individuelle de présence signée.



## MARCHAL & ASSOCIES

Cabinet d'Avocats en droit immobilier  
Société d'Avocats INTER-BARREAUX PARIS-LILLE



### LILLE

30, rue de Thionville  
59 000 LILLE  
Tél : 03.28.38.93.93



### PARIS

28, rue de Londres  
75 009 PARIS  
Tél : 01.78.42.37.91

## VOTRE CONTACT

Natacha MARCHAL  
Mail : [nmarchal@marchalavocats.com](mailto:nmarchal@marchalavocats.com)  
site : [www.marchal-avocats.com](http://www.marchal-avocats.com)

## A SAVOIR

Société d'Avocats MARCHAL & ASSOCIES  
SIREN : 31868667200037  
N° de déclaration pour la formation :  
32590958659