

2026-2027

CATALOGUE DES FORMATIONS

IMMOBILIER

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

Avocats
Formateurs agréés



/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 CERTIFIE QUALIOPi 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

CERTIFICAT QUALIOPi B04452

VALIDE DU 23/05/2025 AU 22/05/2028



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

DELIVRÉE PAR



ICPF
CERTIFICATION
QUALITÉ



Accréditation
N° 5-0616
Portée disponible
sur www.cofrac.fr

INTERVENANTS

ME NATACHA MARCHAL

AVOCAT-BAUX COMMERCIAUX/DROIT IMMOBILIER
ENSEIGNANTE UNIVERSITAIRE



ME FLORENCE MAS

AVOCAT - BAUX COMMERCIAUX/DROIT IMMOBILIER



ME ANNE-SOPHIE VERITE

AVOCAT - BAUX COMMERCIAUX/DROIT IMMOBILIER



ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL

AVOCAT - CONSTRUCTION/URBANISME/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



PROGRAMME



INTERVENANT



OBJECTIFS



METHODOLOGIE



COUT HT (HORS FRAIS DE DEPLACEMENT)



PARTICIPANTS



DUREE

SOMMAIRE

BAIL COMMERCIAL.....05

- LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX : LES BASES
- L'ACTUALITE DES BAUX COMMERCIAUX 2025/2026
- LA GESTION EN INTERNE DES IMPAYES ET DES PROCEDURES COLLECTIVES
- LES STRATEGIES D'EVICITION ET LES COMPOSANTES DE L'INDEMNITE D'EVICITION
- POINT SYNTHETIQUE SUR LA REGLEMENTATION ECOLOGIQUE DANS LES BAUX COMMERCIAUX
- LA NÉGOCIATION D'UN BAIL COMMERCIAL
- LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX POST PINEL ET POST LOI 26/05/2026

CONSTRUCTION.....13

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

TRANSACTION-AGENT IMMOBILIER-GESTION.....17

- LES MANDATS DE L'AGENT IMMOBILIER ET L'ACTUALITE 2025/2026
- LA DÉONTOLOGIE DE L'AGENT IMMOBILIER
- LA RÉDACTION DU COMPROMIS ET LES PIÈGES DE LA VENTE
- MAÎTRISER LA CESSIION DE FONDS DE COMMERCE ET DE DROIT AU BAIL
- GESTION LOCATIVE DES BIENS IMMOBILIERS

COPROPRIETE.....24

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

LES FORMATIONS SUR MESURE.....28

COMMENT OBTENIR LA PRISE EN CHARGE ?.....30



BAIL COMMERCIAL

/BAIL COMMERCIAL

LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX : LES BASES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE
/DELAÏ 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



/CONNAÎTRE 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 SUPPLÉMENTAIRES DU STATUT
/LES CONDITIONS D'APPLICATION DU STATUT
/L'ACTUALITÉ LEGISLATIVE MAJEURE: LOI PINEL DU 18/06/24 ET LOI DU 26/05/26



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET 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 250 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'ACTUALITE DES BAUX COMMERCIAUX 2025/2026



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE
/DELAÏ 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



/CONNAÎTRE LES PRINCIPALES MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI ALUR/PINEL/MACRON
/CONNAÎTRE 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 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 250 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 EN INTERNE DES IMPAYES ET DES PROCEDURES COLLECTIVES



/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



/IDENTIFIER LES GARANTIES A METTRE EN PLACE LORS DE LA SIGNATURE D'UN BAIL

/REAGIR EFFICACEMENT DES LE PREMIER IMPAYE EN MOBILISANT LES PROCEDURES ADAPTEES.

/CHOISIR ET ENGAGER LA PROCEDURE DE RECOUVREMENT LA PLUS PERTINENTE, Y COMPRIS VIS-A-VIS DES GARANTS.

/METTRE EN ŒUVRE LES ACTIONS NECESSAIRES POUR EXECUTER UNE DECISION DE JUSTICE (PAIEMENT, EXPULSION).

/GERER LES SITUATIONS DE PROCEDURE COLLECTIVE IMPLIQUANT UN LOCATAIRE DEBITEUR.



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET QUIZZ

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES /SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/1/2 JOURNÉE (3h30)



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



/FORFAIT DE 250 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

/DELAÏ 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



/CONNAÎTRE LES PRINCIPALES CLAUSES DU BAIL

/SAVOIR LES NÉGOCIER

/ANTICIPER LES POINTS DE BLOCAGE DANS LA NÉGOCIATION



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER INTERMÉDIAIRES OU EXPÉRIMENTÉS - 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 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 250 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*)

/BAIL COMMERCIAL

LES STRATEGIES D'EVICITION ET LES COMPOSANTES DE L'INDEMNITE D'EVICITION



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE

/DELAÏ 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



/CONNAÎTRE LES PRINCIPALES MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI PINEL

/CONNAÎTRE 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



/POINT SUR LA CHRONOLOGIE DU BAIL ET LA FIN DU BAIL

/LE CONGE AVEC REFUS DE RENOUVELLEMENT ET LE DROIT DE REPENTIR

/LES STRATEGIES A ETUDIER

/POINT SUR LE CHIFFRAGE DE L'INDEMNITÉ



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET 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 250 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*)

/BAIL COMMERCIAL

SAVOIR AUDITER UN BAIL COMMERCIAL



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE

/DELAÏ 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



/CONNAÎTRE LES PRINCIPALES MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI PINEL

/CONNAÎTRE 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



/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 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 250 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*)

/BAIL COMMERCIAL

POINT SYNTHETIQUE SUR LA REGLEMENTATION ECOLOGIQUE DANS LES BAUX COMMERCIAUX



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE

/DELAÏ 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



/CONNAÎTRE LES PRINCIPALES MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI PINEL

/CONNAÎTRE 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



/Loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 dite loi ELAN,

/Loi n° 2019-1428 du 24 décembre 2019 d'orientation des mobilités dite loi LOM,

/Loi n° 2021-1104 du 22 août 2021,

/Décret du 23 juillet 2019 dit Décret tertiaire,

/Arrêté du 10 avril 2020 dit « Arrêté méthode »,

/Décret n° 2020-887 du 20 juillet 2020 dit Décret BACS,

/LOI n° 2021-1104 du 22 août 2021 dite Loi Climat et résilience,

/Loi n°2023-175 du 10 mars 2023 e Loi APER,

/Arrêté du 19 décembre 2023.



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET QUIZZ

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES /SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



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



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/FORFAIT DE 250 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*)

/BAIL COMMERCIAL

LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX POST PINEL + LOI 26/05/26



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE
/DELAÏ 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



/CONNAÎTRE LES PRINCIPALES MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI
PINEL
/CONNAÎTRE 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 ET LA LOI DU 26/05/26 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 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 250 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

/DELAÏ 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 QUIZZ

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES /SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3 H 30)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL



/FORFAIT DE 250 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

LA SOUS-TRAITANCE MALTRAITEE : RECOURS ET GARANTIES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE
/DELAÏ 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



/CONNAÎTRE 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'AGRÉMENT ET DES CONDITIONS DE PAIEMENT



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET 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 250 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

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 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 250 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

**TRANSACTION-
AGENT IMMOBILIER
GESTION LOCATIVE**

/AGENT IMMOBILIER

LES MANDATS DE L'AGENT IMMOBILIER ET L'ACTUALITE 2025/2026



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE

/DELAÏ 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

/ACTUALITE LEGISLATIVE ET JURISPRUDENTIELLE DES AGENTS IMMOBILIERS



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET 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 250 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

/18

/AGENT IMMOBILIER

LE CONTENTIEUX : LE CONNAITRE ET EVITER LES PIEGES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE

/DELAÏ 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 PROBLÉMATIQUES

/EVITER LES PIEGES



/METTRE EN PLACE LE PROCESS À SUIVRE POUR EVITER LES

POINTS

DE LITIGE FREQUENTS

/ETRE INFORME DE LA DERNIERE JURISPRUDENCE DU CONTENTIEUX LIÉS AU PAIEMENT DE LA COMMISSION ET A LA RESPONSABILITE DES AGENTS



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET 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 250 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
/DELAÏ 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



//AU MAÎTRISER LES RÈGLES DE LA NON-DISCRIMINATION À L'ACCÈS 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
/LES RECOURS CONTRE LES DÉCISIONS DE LA COMMISSION.



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET 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*)/16

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
/DELAÏ 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



/MÉTHODE D'ÉVALUATION: CAS PRATIQUES ET 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 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*)

/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 IMMOBILIERS /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 QUIZZ

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES /SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ANNE-SOPHIE VERITE - EMELINE SILVA-VARELA



/FORFAIT DE 250 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
/DELAÏ 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 QUIZZ
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3H30)



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



/FORFAIT DE 250 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

LES TRAVAUX DANS LA COPROPIETE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE

/DELAÏ 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 QUIZZ

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES /SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3H30)



/ME NATACHA MARCHAL-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 250 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*)

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 QUIZZ

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES /SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/A DÉTERMINER



/FORFAIT DE 250 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

**COMMENT OBTENIR LA PRISE
EN CHARGE ?**

/COMMENT OBTENIR LA PRISE EN CHARGE?

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

Chaque OPCA 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 OPCA 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'OPCA 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 OPCA. 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 OPCA 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-BORDEAUX-MONTPELLIER



LILLE

30, rue de Thionville
59 000 LILLE
Tél : 03.28.38.93.93



BORDEAUX

24 rue Desfourniel
3 000 BORDEAUX
+33 (0)6 32 46 15 44



PARIS

28, rue de Londres
75 009 PARIS
Tél : 01.78.42.37.91



MONTPELLIER

8, Grand Rue Jean Moulin
34 000 MONTPELLIER
Tel: 04.11.28.00.67

VOTRE CONTACT

Natacha MARCHAL

Mail: nmarchal@marchalavocats.com site :
www.marchal-avocats.com

A SAVOIR

Société d'Avocats MARCHAL &
ASSOCIES SIREN : 31868667200037
N° de déclaration pour la formation :
32590958659
Certificat QUALIOP1 B04452