



**2012 : Quelles marges de négociation sur les baux commerciaux ?  
FAITES PLUS DE CASH AVEC VOTRE IMMOBILIER...**



*PETIT-DÉJEUNER  
MARDI 7 FÉVRIER 2012  
DE 08H15 A 10H15*

*K&L GATES*

**116 Avenue des Champs Elysées – 75008 Paris**

*Métro : George V*

2012 sera encore une année de turbulence pour les Directeurs Financiers ...Ils devront être encore une fois sur tous les fronts à la fois (reporting opérationnel et financier, trésorerie, financements, contrôle de gestion, réduction de coûts, systèmes d'information, international, M&A...) mais aussi souvent s'impliquer et faire pencher la balance dans les négociations sur l'immobilier.

Que vous soyez preneur ou bailleur, la négociation des baux est une étape clé pour atteindre vos objectifs financiers et immobiliers ; d'autant plus que 2012 s'ouvre sur un contexte économique très tendu restreignant les budgets et limitant les marges de négociation de vos baux.

**Quelle refonte des modèles des baux commerciaux en 2012 doit-on anticiper? Quels sont les impacts des réglementations sur les leviers de négociation entre bailleurs et preneurs ? 2012 sera-t-il le bon moment pour saisir des opportunités de négociation ou de renégociation ? Où et comment optimiser ? Quels scénarios ? Quels plans d'actions ?**

**08H15 – 08H30 : Accueil café**

**08H30 – 08H45 : Introduction par David BRAULT, Fondateur et Président d'Objectif CASH,**  
*« L'immobilier, levier d'optimisation des coûts et vecteur de motivation et de changement »*

L'immobilier est soit le deuxième ou le troisième poste d'actif du bilan (après les clients et les stocks) soit le deuxième ou le troisième poste de charges après les salaires. Il comporte des gisements d'économies souvent sous exploités par le management et les actionnaires en raison du manque d'information (la comptabilité analytique de l'entreprise appréhende rarement la globalité de son coût) ou en raison du manque de benchmark ou de repères.

Dans un contexte d'incertitude générale et de pression sur les acteurs, quels leviers encore actionner quand beaucoup d'entreprises pensent déjà avoir fait 80% du chemin ? Aller chercher les 20% restants (quick wins) ou mettre en œuvre une démarche en profondeur dans la durée (> 2/3 ans) ?

**08H45 – 09H30 : Intervenant Edouard VITRY, Avocat Associé, K&L Gates**  
*"Les leviers juridiques à utiliser à la signature, en cours et en fin de bail"*

On croit connaître le bail commercial 3.6.9 mais qui le négocie et le met en œuvre ? Quelles sont les clauses à regarder tout particulièrement lors de la signature d'un bail commercial ? Comment gérer son bail commercial tout au long de sa durée ? Comment anticiper et gérer la sortie de bail ou son renouvellement ?

Nous vous proposons de vous donner les clés juridiques nécessaires tout au long de la durée de votre bail commercial depuis sa signature jusqu'à sa fin ou son renouvellement vous permettant notamment une gestion économique meilleure de votre parc immobilier.

**09H30 – 10H00 : Questions/réponses et échange de bonnes pratiques entre les participants.**

**Le nombre de places étant limité, merci de vous inscrire dès que possible :**  
Par email : [olivia.sieber@objective-cash.com](mailto:olivia.sieber@objective-cash.com) ou au 01 56 59 09 40



**Edouard Vitry, associé au sein du Bureau K&L Gates de Paris, compte 20 ans d'expérience dans le domaine du droit immobilier. Il est spécialisé en immobilier commercial, et en particulier en matière d'investissement, de financement, de construction, de promotion immobilière et de baux commerciaux. Son expertise inclut notamment les audits, les acquisitions et ventes immobilières, les sûretés, l'élaboration et la négociation des contrats et baux, ainsi que les contentieux immobiliers.**

Edouard Vitry conseille des clients français et internationaux incluant des fonds immobiliers, banques, sociétés immobilières, propriétaires, locataires et compagnies d'assurance.

**A propos de K&L Gates - [www.klgates.com](http://www.klgates.com) :**

Classé dans le top 20 mondial, **K&L Gates** est un **cabinet international** comprenant 2.000 avocats dans 40 bureaux.

Au mois de janvier 2008, **K&L Gates LLP** a ouvert son bureau de Paris, le second en Europe Continentale. Nos avocats sont bilingues en anglais et en français et ont une très grande expérience internationale et dans la plupart des cas, ont une double formation juridique en France et aux Etats-Unis.

Le bureau de Paris a une pratique tant française qu'internationale. Nos principaux domaines d'expertise sont principalement axés sur le droit des sociétés, les fusions et acquisitions, le capital risque, l'immobilier, l'environnement et les contrats commerciaux.

**A propos d'Objectif CASH – [www.objective-cash.com](http://www.objective-cash.com) :**

Cabinet indépendant spécialisé en Direction Financière Opérationnelle et Management de Transition, Objectif CASH intervient aux côtés des actionnaires pour renforcer les équipes de Management et accélérer la réussite des projets d'entreprises. Le cabinet a pour clients des actionnaires professionnels et des grands groupes internationaux. Nous avons réalisé à ce jour plus de 300 missions dans plus de 20 pays avec une équipe de plus de 80 managers.

**Notre mission : Créer des services porteurs de liens... [www.citizen-cash.com](http://www.citizen-cash.com)**