

# CATALOGUE

# 2026

# DES FORMATIONS



**FÉDÉRATION DES ACTEURS DU COMMERCE DANS LES TERRITOIRES**

ORGANISME DE FORMATION ENREGISTRÉ SOUS LE NUMÉRO 11756688975 AUPRÈS DU PRÉFET DE RÉGION D'ÎLE-DE-FRANCE. CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGRÉMENT DE L'ÉTAT.

## **RÈGLES APPLICABLES AUX FORMATIONS DISPENSÉES PAR LA FACT (EX CNCC)**

### **Nos formations**

La Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires est un organisme de formation enregistré sous le numéro 11756688975 auprès du préfet de région d'Île-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Nos formations s'adressent à nos adhérents mais aussi à toute personne extérieure travaillant sur les sujets de l'immobilier commercial et désireuse de faire progresser ses connaissances et compétences dans ce domaine, se tenir à jour des dernières avancées législatives et anticiper leur incidence sur l'exploitation de leur actifs.

Nous proposons à ce titre une offre permettant de satisfaire aux obligations de formation continue des professionnels de l'immobilier commercial et porteurs des cartes T, S et G, dans le cadre de l'application des loi Hoguet et ALUR.

Dans le but d'amélioration constante et d'efficience des formations proposées par notre organisme, la FACT porte une attention particulière aux enjeux auxquels le secteur de l'immobilier commercial doit ou va faire face (législations, économies, environnement,) grâce à une veille régulière et à la tenue de commissions thématiques régulières.

### **Les missions de la FACT sont les suivantes :**

- Proposer aux stagiaires et leurs employeurs des formations thématiques à valeur ajoutée, adaptées aux besoins de leur développement économique et environnemental ;
- Faire de la formation professionnelle un outil au service du développement des compétences individuelles et de l'employabilité.

Les prestations de la FACT s'inscrivent dans la réalité professionnelle des participants et sont axées vers des objectifs définis et contractualisés en amont et qui sont mesurés durant tout le processus de formation. Un programme pédagogique détaillé est téléchargeable sur la page de présentation de chacune de nos formations.

### **Modalités et délais d'accès**

Nos formations sont proposées en inter-entreprise, aux entreprises adhérentes et non adhérentes de l'association. Chaque session de formation est organisée à date fixe, selon le calendrier ci-dessus. L'inscription se fait dans la limite des places disponibles et dans le respect des délais de rétractation applicables (14 jours en cas de financement individuel).

### **Nos formateurs**

Nos formateurs (adhérents ou partenaires de l'association) sont soigneusement sélectionnés en fonction de leurs connaissances des secteurs d'activité et l'actualité de la formation sur chaque sujet.

### **Méthode mobilisée**

Nos formations reposent sur une approche pédagogique par le faire, alternant séquences de transmission magistrales par le formateur et exercices encadrés de mise en application des pratiques et techniques par les participants. Chaque séquence pédagogique prévoit la mise à disposition d'outils et de guides permettant aux stagiaires de concrétiser, de manière itérative, leur projet.

### **Modalités d'évaluation**

Chaque participant doit compléter, avant le début de la formation, un formulaire de positionnement pour apprécier son niveau sur les compétences visées par la formation. Le dispositif d'évaluation prend, le plus souvent, la forme d'un questionnaire sommatif, à remplir en fin de session. Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

Nos formations sont ouvertes au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, par notre référent handicap, dans le cadre du processus d'organisation des sessions, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates. Les locaux dans lesquels sont organisées nos sessions de formation sont accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite. N'hésitez pas à nous indiquer les éventuelles situations de handicap ou difficultés particulières de vos collaborateurs pour que nous en discutons ensemble, en toute confidentialité.

### **L'organisme de formation FACT en chiffres (depuis 2023)**

- Formation Ethique et Déontologie : 13 participants / 100% de taux de satisfaction
- Formation Urbanisme commercial : 50 participants / 100% de taux de satisfaction
- Formation Bail Commercial : 20 participants / 100% de taux de satisfaction

# **LE BAIL COMMERCIAL : DES FONDAMENTAUX AUX DERNIÈRES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES**

**DATE :** 17 novembre (Paris)

**FORMAT :** présentiel

**DUREE :** 1 journée (9h-17h).

## **OBJECTIFS :**

- Identifier les caractéristiques réglementaires du bail commercial ;
- Maîtriser la rédaction des principales clauses du bail commercial ;
- Le bail commercial à l'aune du décret tertiaire
- Mise en oeuvre de la mensualisation des loyers commerciaux ;
- Gérer la fin du bail et ses incidences.

**PUBLICS :** commercialisateurs, asset managers, directeurs de centres, juristes, experts, brokers, gestionnaires locatifs.

**FORMATEUR :** Maîtres André Jacquin et Jérôme Tricot

**PRIX :** PRIX : 750€HT la journée pour les adhérents ; 1100€HT la journée pour les non-adhérents.

---

# **URBANISME COMMERCIAL : QUE PEUT-ON ENCORE FAIRE EN 2026 ?**

**DATE :** 15 octobre (Paris)

**FORMAT :** présentiel

**DUREE :** 1 journée (7h00)

## **OBJECTIFS :**

- Appréhender le cadre légal/réglementaire applicable au secteur de l'urbanisme co. pour être en capacité de mener ses projets dans les meilleures conditions ;
- Constituer un dossier d'autorisation d'exploitation commerciale pour répondre aux exigences réglementaires et aux attentes des commissions chargés de l'instruction ;
- Evaluer l'impact des nouvelles réglementations applicables (Loi ELAN, Loi Climat et Résilience, Loi 3DS) sur le marché de l'urbanisme commercial pour développer des projets adaptés.

**PUBLICS :** asset managers, commerciaux, directeurs de centres commerciaux, directeurs du développement, juristes.

**FORMATEUR :** Bertrand Boullé (Mall&Market), Elsa Sacksick (Adden).

**PRIX :** 750€HT la journée pour les adhérents ; 1100€HT la journée pour les non-adhérents.

## **ETHIQUE ET DEONTOLOGIE**

**DATE** : 24 septembre (Paris)

**FORMAT** : présentiel

**DUREE** : 1/2 journée (4h00)

### **OBJECTIFS :**

- Comprendre les principes et les dispositions du code de déontologie des professionnels de l'immobilier ;
- Appliquer les dispositions du code de déontologie des professionnels de l'immobilier pour évoluer en conformité avec les exigences du régulateur ;
- Appréhender les missions et les pouvoirs du Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière pour anticiper les mécaniques de régulation et de contrôle mises en œuvre ;
- Lutte contre le blanchiment.

**PUBLICS** : porteurs carte T (transactions immobilières), porteurs carte G (gestion immobilière), porteurs carte S (syndic), les collaborateurs, salariés ou non, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour lui, asset managers, commerciaux, directeurs de centre commercial, directeurs du développement.

**FORMATEUR** : Maître Gabriel Neu-Janicki

**PRIX** : 490€HT la 1/2 journée pour les adhérents ; 590€HT la journée pour les non-adhérents.

---

## **TOUT SAVOIR SUR VOS COMMERÇANTS**

**DATES** : à confirmer

**FORMAT** : Présentiel

**DUREE** : 1 journée (7h00)

### **OBJECTIFS :**

- Découvrez les différents modèles d'exploitation ;
- La structuration des P&L ;
- Les enjeux de la digitalisation ;
- La vie des directeurs du développement.

**PUBLICS** : commercialisateurs, asset managers, gestionnaires locatifs, d'actifs et de patrimoines, DAF.

**FORMATEURS** : à préciser prochainement

**PRIX** : 750€HT la journée pour les adhérents ; 1100€HT la journée pour les non-adhérents.

# **FORMULAIRE D'INSCRIPTION**

**NOM :** .....

**PRENOM :** .....

**E-MAIL :** .....

**NOM DE LA SOCIETE :** .....

**FORMATION(S) CHOISIE(S) :**

- Tout savoir sur vos commerçants
- Urbanisme commercial
- Le bail commercial : des fondamentaux aux dernières évolutions réglementaires
- Urbanisme commercial : que peut-on encore faire en 2026 ?

**UN MESSAGE A NOUS PASSER ?**

.....  
.....  
.....

**VOS ATTENTES POUR CETTE FORMATION ?**

.....  
.....  
.....

**JE SOUHAITE VOUS FAIRE PART D'UN HANDICAP OU D'UNE SITUATION QUI NECESSITE UNE ADAPTATION :** oui  non

# CATALOGUE

# 2026

# DES FORMATIONS

