BANQUE - ASSURANCE

Dette immobilière en placement privé : structurer, analyser le risque et négocier

Le financement d'une opération immobilière ne passe plus uniquement par le crédit bancaire. Des véhicules de dette privée interviennent en complément ou en substitution avec des montages plus complexes : rangs de subordination, clauses de tirage, covenants adaptés à l'actif. Les analyser suppose de comprendre l'immobilier autant que l'ingénierie du montage. Cette journée traite la construction d'un placement privé en dette immobilière : sélection de l'actif et du sponsor, structuration de la dette et de ses sûretés, analyse du plan d'affaires et des scénarios de sortie, puis négociation de la documentation et suivi des covenants jusqu'au remboursement.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 880 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Gérants d'actifs alternatifs ainsi qu'analystes financiers structureurs et investisseurs institutionnels.

PRÉREQUIS
Maîtriser les bases de l'analyse financière et du financement immobilier.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer la dette immobilière privée parmi les sources de financement d'une opération
- Analyser un actif immobilier et le plan d'affaires du sponsor
- Structurer la dette selon le rang les sûretés et les modalités de tirage
- Définir des covenants adaptés à la nature de l'actif financé
- Suivre l'opération jusqu'au remboursement et traiter les situations de défaut

03 Programme détaillé

M1 Marché et véhicules de dette immobilière

- Situer l'opération dans son écosystème
- Place de la dette privée face au financement bancaire classique
- Typologie des stratégies selon le risque et le rendement visés
- Véhicules d'investissement et catégories d'investisseurs concernés
- Profil des sponsors et critères de sélection des contreparties
- À retenir : Le rendement attendu se comprend d'abord par le rang de la dette et par la qualité de l'actif sous-jacent.

M2 Analyse de l'actif et structuration

- Construire le financement autour du risque réel
- Analyse de l'actif immobilier de son marché locatif et de sa liquidité
- Revue du plan d'affaires et des hypothèses de valorisation
- Articulation entre dette senior mezzanine et fonds propres
- Sûretés réelles et personnelles et mécanismes de subordination
- Modalités de tirage d'amortissement et de remboursement anticipé
- Atelier : Les participants structurent la dette d'une opération immobilière à partir de son plan d'affaires.

M3 Documentation suivi et défaut

- Tenir l'opération dans la durée
- Négociation des principales clauses de la documentation de crédit
- Choix et calibrage des covenants financiers et opérationnels
- Reporting attendu du sponsor et contrôle des flux
- Traitement des ruptures de covenant et des demandes de renégociation
- Scénarios de défaut et voies de récupération sur l'actif
- Cas pratique : À partir d'un plan d'affaires dégradé les participants identifient les covenants rompus et arbitrent la suite.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 880 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr