BANQUE - ASSURANCE

# Financement de la promotion immobilière : analyser, structurer et sécuriser l'opération

Une opération de promotion se finance sur des flux futurs et sur des hypothèses. Le bilan promoteur affiche une marge confortable tant que le rythme de commercialisation tient les coûts de construction ne dérapent pas et le permis n'est pas contesté. Le financeur qui ne sait pas tester ces hypothèses découvre le risque au moment des appels de fonds ou du blocage d'un chantier. Cette journée de sept heures s'adresse à des praticiens confirmés. Le participant analyse un bilan promoteur et un plan de trésorerie structure le crédit d'accompagnement et les garanties associées et met en place le suivi de l'opération jusqu'à la livraison et au remboursement.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **1 jour — 7 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 1 318 € 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**
Chargés d'affaires immobiliers et analystes financements structurés ainsi que directeurs d'agence entreprises juristes bancaires et responsables des risques.

**PRÉREQUIS**
Justifier d'une pratique confirmée du financement immobilier professionnel.

**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 :

- Analyser un bilan promoteur et identifier les hypothèses déterminantes
- Apprécier la solidité du montage juridique et du calendrier d'opération
- Structurer le crédit d'accompagnement et le plan de décaissement
- Définir les garanties adaptées et les conditions de leur mise en place
- Fixer les conditions de déblocage liées à la commercialisation et aux travaux
- Organiser le suivi de l'opération jusqu'à la livraison et au remboursement

## 03 Programme détaillé

### M1 Analyser l'opération

- Tester les hypothèses avant d'engager
- Lecture du bilan promoteur et de sa structure de coûts
- Hypothèses de prix de vente et de rythme d'écoulement
- Coûts de construction aléas et révisions
- Sécurité du foncier et solidité de l'autorisation d'urbanisme
- Analyse du promoteur de ses fonds propres et de son historique
- Cas pratique : Les participants soumettent un bilan promoteur à un ralentissement des ventes et à une hausse des coûts puis mesurent l'effet sur la marge.

### M2 Structurer le financement

- Construire le crédit d'accompagnement
- Articulation entre fonds propres crédit et produit des ventes
- Calendrier de décaissement et plan de trésorerie de l'opération
- Garantie financière d'achèvement et rôle du garant
- Sûretés sur le foncier et sur les créances de l'opération
- Conditions de déblocage liées à la précommercialisation et à l'avancement
- Atelier : En binômes les participants négocient les conditions de déblocage d'un crédit d'accompagnement.

### M3 Suivre et sécuriser jusqu'au terme

- Garder la maîtrise pendant le chantier
- Suivi de l'avancement des travaux et des appels de fonds
- Contrôle du rythme de commercialisation et des désistements
- Traitement des retards des surcoûts et des avenants
- Signaux d'alerte et mesures correctrices possibles
- Livraison levée des garanties et remboursement du crédit
- Mise en situation : Les participants réagissent à un chantier retardé et arrêtent les mesures à proposer au comité des risques.

## 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 1 318 € 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