GESTION ET OPTIMISATION IMMOBILIÈRES

Ingénierie financière immobilière : structurer, financer et sécuriser ses montages

Le montage financier décide du sort d'une opération immobilière bien avant le premier coup de pioche. Le foncier se paie cher, les banques resserrent leurs conditions, les fonds propres deviennent la ressource rare et les décalages de trésorerie entre acquisition et commercialisation se traitent mal après coup. Un plan de financement optimiste se paie au bilan. Cette journée s'adresse à des professionnels expérimentés. Les sept heures traitent la structuration juridique et financière de l'opération, l'assemblage des ressources entre fonds propres dette et financements intermédiaires, puis la mesure de la rentabilité et des risques dans des scénarios dégradés.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 405 € 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
Promoteurs, directeurs de programmes, investisseurs, directeurs financiers de foncières, monteurs d'opérations et conseils.

PRÉREQUIS
Exercer dans le montage ou le financement d'opérations immobilières.

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 :

- Structurer le véhicule de portage adapté à l'opération et à ses partenaires
- Construire le plan de financement et l'échéancier de trésorerie de l'opération
- Combiner fonds propres dette bancaire et financements intermédiaires
- Négocier les conditions bancaires et les garanties demandées
- Mesurer la rentabilité de l'opération et la sensibilité aux hypothèses
- Identifier les risques du montage et les mécanismes de protection des associés

03 Programme détaillé

M1 Structuration de l'opération

- Choisir le véhicule avant de chercher l'argent
- Choix du véhicule de portage et conséquences fiscales
- Répartition du capital entre partenaires et pactes d'associés
- Portage du foncier et promesses sous conditions
- Opérations en vente en état futur d'achèvement et contrat de promotion
- Articulation entre opérateur investisseur et utilisateur final
- Cas pratique : Le groupe compare deux structures de portage pour une même opération et arbitre selon les partenaires.

M2 Assemblage des financements

- Construire la ressource pièce par pièce
- Fonds propres et quasi-fonds propres mobilisables
- Crédit d'accompagnement et financement de la construction
- Financements intermédiaires et dette subordonnée
- Garanties sûretés et engagements demandés par les prêteurs
- Échéancier de trésorerie de l'opération et pics de besoin
- Atelier : Chaque participant construit le plan de financement et l'échéancier de trésorerie d'une opération chiffrée.

M3 Rentabilité risques et négociation

- Défendre un montage qui tient sous contrainte
- Indicateurs de rentabilité de l'opération et rendement des fonds propres
- Effet de levier et limites de l'endettement
- Analyse de sensibilité sur les prix les délais et les coûts
- Scénarios dégradés et clauses de sauvegarde
- Présentation du dossier au comité d'engagement
- Mise en situation : Les participants défendent leur montage devant un comité d'engagement joué par le formateur et le groupe.

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 1 405 € 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 26/09/2026. 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