

---

# « LES ENJEUX DU BILAN PROMOTEUR : CONTEXTE, ANALYSE, LEVIERS, MISE EN SITUATION »

## 2 JOURNEES (14 HEURES)

---

### PROBLÉMATIQUE

Intégrer l'ensemble des contraintes juridiques, administratives, financières d'un bilan promoteur.  
Quel équilibre financier ? La méthode du compte à rebours. L'approche par ratios prudentiels.  
Quels perturbateurs potentiels risquant de rompre l'équilibre financier de ce bilan ?

### PUBLIC VISÉ :

Professionnels de l'immobilier et de l'aménagement : Promoteurs, Collectivités locales, Aménageurs, assistant à maîtrise d'ouvrage, Maîtres d'ouvrage publics et privés, Architectes.

### PRÉ-REQUIS :

Pas de prérequis nécessaires

Avoir déjà travaillé dans l'aménagement ou l'immobilier est un plus.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre les contraintes multifactorielles qui agissent sur un bilan promoteur.
- Maîtriser le principe du compte à rebours promoteur.
- Identifier l'impact du temps sur le bilan opérateur.
- Analyser et mettre en pratique un bilan promoteur.

### MODALITES :

- La formation commence par un tour de table de présentation des stagiaires.
- Durant la formation, plusieurs outils pédagogiques pourront être mobilisés tels que exercices, cas pratiques, quizz, questions/réponses ou jeux de rôle.

## PROGRAMME 2 JOURS :

---

### Les fondamentaux de la promotion immobilière

- ✓ Le rôle du maître d'ouvrage.
- ✓ Les compétences liées à la gestion d'un projet immobilier.
- ✓ Les partenaires de l'acte de construire et de réhabiliter.
- ✓ Le marché de la promotion immobilière.
- ✓ Les enjeux liés au logement en France.

### Les différentes étapes du montage financier d'une opération

- ✓ La détection de l'opportunité foncière.
- ✓ L'étude des règles d'urbanisme, du point de vue du promoteur (zonage, règles importantes, première étude capacitaire).
- ✓ Les différentes surfaces et les ratios liés à la détermination de la surface vendable.
- ✓ Le partenariat avec l'architecte et l'étude capacitaire.
- ✓ Les études et diagnostics préalables (amiante, thermique, acoustique, sols, pollution).
- ✓ Le déroulement schématique d'une opération immobilière.
- ✓ Le cadre fiscal de l'acquisition, la construction, la détention, et la vente immobilière.

### Le montage juridique et financier d'une opération immobilière

- ✓ Les spécificités du montage juridique d'une opération immobilière.
- ✓ La relation entre le promoteur, ses associés, sa structure support et l'impact de cette notion de rentabilité sur les objectifs d'une opération immobilière.
- ✓ Les différents postes de dépenses et de recettes d'une opération.
- ✓ Détermination et ajustement des ratios prudentiels.
- ✓ La vie d'un bilan et son évolution. Comment garantir la tenue des ratios initiaux ?
- ✓ Le principe de la VEFA, le paiement progressif et la notion de prévision de trésorerie.
- ✓ Le cas du bilan d'aménagement et de revente à opérateurs.
- ✓ Conseils et échanges sur la meilleure approche pour valoriser correctement la valeur liée à la « charge foncière » puis le prix du foncier lui-même.

## Cas pratiques et mises en situation

- ✓ La méthode pédagogique vise à illustrer chaque item de la formation par des exemples, des anecdotes, des cas concrets et un retour d'expériences entre le formateur et les stagiaires.
- ✓ A l'issue d'une première partie théorique permettant d'apprécier le cadre dans lequel les bilans financiers sont réalisés, une mise en situation est proposée la dernière demi-journée. Elle vise à mettre en pratique l'ensemble des champs de compétences acquis durant la formation.

Sur base de données d'urbanisme et de marché qui sont transmises aux stagiaires répartis en groupes, il leur est demandé de réaliser un bilan promoteur à compte à rebours, et de déterminer la « charge foncière admissible » permettant de maintenir leur objectif de marge.

A l'issue, une mise en commun et une correction sont réalisées.

Au travers de cette situation initiale seront abordées des notions complémentaires de cash-flow global, de taux de TVA différenciés et de prévision de trésorerie.

---

### LE FORMATEUR :

Julien BOULANGER  
Président de **STONE PROMOTION**  
[julien.boulanger@stonepromotion.fr](mailto:julien.boulanger@stonepromotion.fr)  
<http://www.stonepromotion.fr>

**STONE**  
PROMOTION



### Président - Directeur du développement & des programmes

Dirigeant de Stone Promotion, société de promotion immobilière lilloise, Julien BOULANGER a travaillé au préalable pour le compte de bailleurs sociaux et de promoteurs immobiliers privés en montage d'opérations avant de prendre la direction des programmes chez un promoteur régional.

Aguerri au montage d'opérations immobilières complexes, il a à la fois travaillé sur des opérations neuves d'envergure mais également sur des opérations de réhabilitation et de restructuration en milieu occupé. Cette expérience, complétée dans le domaine de la transaction, du conseil en investissement et de l'achat-revente lui permettent d'avoir une vision globale de l'analyse foncière, la réflexion, la conception, la stratégie commerciale et l'exécution d'une opération immobilière de maîtrise d'ouvrage.