



## FORMATION

# Mener une opération immobilière Concevoir, structurer et financer un projet immobilier au service de l'intérêt général (2 jours en présentiel, 14h)



### Description

Vous êtes une structure de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS), un collectif de citoyens, un porteur de projet, ou vous accompagnez ces acteurs ? Vous avez l'envie d'acheter, rénover ou créer un lieu pour accueillir des activités à impact, mais vous ne savez pas par où commencer ?

Cette formation vous aide à **transformer une idée en un projet immobilier solide, adapté à vos besoins et à votre mission sociale**. Elle s'appuie sur l'expérience de **Villages Vivants**, foncière rurale et solidaire, spécialiste des montages immobiliers au service de l'ESS.

Lors de cette formation, nous aborderons de nombreux outils et méthodes pour passer de l'envie à la réalisation. Nous balaierons le vocabulaire, les acteurs, le calendrier d'une opération. Nous questionnerons les avantages et inconvénients d'une acquisition et les modes alternatifs de maîtrise foncière. Nous rentrerons dans les détails d'un bilan d'opération afin de modéliser finement les investissements à prévoir, puis d'identifier les instruments de financement et les leviers possibles pour rendre faisable un projet. Nous partagerons les spécificités du modèle économique d'une opération immobilière, sensiblement différente de tout autre type d'activité. Ainsi, vous comprendrez comment envisager sereinement une posture d'investisseur immobilier, tout en gardant une orientation forte sur votre mission sociale.

## DATES

Nous vous proposons 3 nouveaux créneaux pour 2026 (formation de 14h, 2 journées de 7h en présentiel) :

- **les 12 et 13 mars 2026 à Crest** dans la Drôme
- **les 28 et 29 mai 2026 à Paris**
- **les 5 et 6 novembre 2026 à Paris**

## FORMAT

> 2 jours en présentiel

> Alternance de temps théoriques, d'échanges d'expériences et d'ateliers pratiques

> Repas partagés avec le formateur pour favoriser l'échange informel

> Possibilité de participer à un webinaire "SAV" d'approfondissement 2 mois plus tard

## PUBLIC

Tiers-lieu, association, coopérative, collectif, entrepreneur.se, accompagnateur.ice de projet, consultant.e. Autre personne, notamment agent ou élu.e de collectivité, curieuse de ces problématiques et souhaitant se familiariser au sujet.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique ou juridique. Une idée ou un projet en tête est un plus, mais pas obligatoire.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

> Se (ré)appropriier **les enjeux d'une opération immobilière** au service de son projet collectif et de son objet social (propriété, financement, création et captation de valeur)

> Connaître le **vocabulaire, les acteurs, le calendrier d'une opération immobilière**

> Comprendre les **différents types de structuration, de portage** d'une opération immobilière, et leurs conséquences

> Se poser les bonnes questions, permettant de faire le **choix de structuration**

> Identifier les **instruments de financement** et les leviers possibles

> Manipuler des **outils de pilotage économique**

> **Évaluer la faisabilité économique** à l'aide d'outils simples (bilan, plan de financement...).

> Se familiariser avec les **normes de sécurité et d'accès au public**

## INTERVENANTS

**Thibault BERLINGEN**, Responsable de l'accompagnement des territoires  
Responsable de l'accompagnement des territoires, Thibault accompagne les collectivités dans leurs projets de revitalisation via des stratégies immobilières et la structuration de lieux hybrides

**Raphaël Boutin Kuhlmann**, Co-directeur de la SCIC Villages Vivants  
Co-directeur de Villages Vivants, Raphaël est spécialisé en foncier et gestion patrimoniale. Fort d'un parcours riche dans le développement local rural, il pilote les projets immobiliers portés par la foncière solidaire.

# Programme de formation

## Jour 1 : Passer des valeurs au montage, outils et méthodes

	Début
<b>ACCUEIL</b>	9h30
Introduction générale, présentation des objectifs de la séance, tour de table de présentation et recueil des attentes spécifiques	
<b>Préambule et définitions</b> : immobilier, maîtrise foncière, types d'opérations immobilières, montage immobilier, modèle économique L'exemple de Villages Vivants	
<b>PAUSE</b>	
<b>Outils et méthode :</b> Les questions à se poser pour rédiger son cahier des charges Des outils pour apporter des réponses Les fonctions clefs d'un projet de lieu	
<b>DÉJEUNER</b>	
<b>Réfléchir au montage : la structuration</b> Auto-diagnostic de votre structuration Atelier : acheter ou louer Les baux et la structuration juridique : cadrer la relation propriétaire / usager	
<b>PAUSE</b>	
<b>Réfléchir au montage : le pilotage économique</b> Modèle économique et immobilier Les outils de pilotage et tableaux financiers Exemple d'outils de pilotage, et identification des mécanismes clefs L'impact des modes de financements	
Debriefing de la journée	
<b>FIN</b>	17h30

## Jour 2 : Modèle économique et outils financiers d'une opération immobilière

<b>ACCUEIL</b>	8h30
Remobilisation des notions abordées le premier jour	
<b>Mener une opération : calcul de risque et acteurs à associer</b> Identifier vos risques : les grandes catégories de risques Plan d'actions et leviers pour gérer les risques Les acteurs à associer pour maîtriser les risques	
<b>DÉJEUNER</b>	12h30
<b>Étude d'un cas pratique : présentation d'un outil de modélisation de bilan d'opération</b>  Comprendre les spécificités du modèle économique d'une opération immobilière : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le poids de l'actif, et donc des amortissements</li> <li>- Une approche en trésorerie vs une approche compte de résultat</li> <li>- L'immobilier, une valeur refuge, considérée peu risquée</li> <li>- Les logiques patrimoniales et revente</li> <li>- Le loyer</li> </ul> Les logiques de revalorisation : valeur vénale	
<b>PAUSE</b>	
Synthèse <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les collectivités : des propriétaires particuliers ?</li> <li>- Montage immobilier et création de valeur(s) : les valeurs de l'économie sociale et solidaire, des tiers-lieux, des Communs</li> </ul>	
Debriefing de la journée Évaluation de la formation et du formateur	
<b>FIN</b>	16h30

## **SATISFACTION DES STAGIAIRES EN 2024-2025 : 100%**

Nos stagiaires ont donné une **note moyenne globale de 5/5** à nos formations

**Et 100% recommandent nos formations :**

à la question : “Recommanderiez-vous cette formation ?”

100% ont répondu “oui, tout à fait”

Ils en parlent mieux que nous :

« La formation est arrivée au bon moment alors que nous avons de nouveaux montages immobiliers pour ouvrir nos restaurants, des Petites Cantines. Cette formation fut pour nous structurante, grâce à une solide base à la fois théorique et issue de la pratique de Villages Vivants depuis plusieurs années. Les apports furent directement utilisables dans nos missions grâce à de nombreux exercices sur des cas réels et les échanges nourris avec les formateurs. Cerise sur le gâteau, merci pour l'accueil chaleureux et la facilitation graphique. Bref, on a passé un très beau moment, stimulant et constructif ! »

**Bénédicte, participante à la formation en 2025**

« Une des pépites est la richesse du groupe, des projets, des intervenants et des participants. J'aurai dû faire ça avant ! Cela a déconstruit 20 ans de métier et la notion même de propriété.»

**Daniel, participant - Bases d'une opération immobilière - Mars 2025**