FORMATION
Mener une opération immobilière : les bases pour se lancer
(2 jours en présentiel, 14h)



Description

Vous avez un projet de lieu, mais vous ne savez pas comment le rendre possible ?

Acheter un bâtiment, rénover un local, trouver le bon montage juridique et financier, anticiper les travaux et équilibrer les dépenses : un projet immobilier soulève vite de nombreuses questions, même lorsqu'on sait très bien ce qu'on veut faire du lieu.

Comment trouver le bon équilibre entre les besoins du projet, les moyens disponibles et l'utilité sociale du lieu ?

Pendant deux jours, découvrez les grandes étapes d'une opération immobilière, les choix à faire et les outils pour avancer. Vous apprendrez à comparer les options possibles, à estimer les investissements nécessaires, à identifier des pistes de financement et à mieux anticiper les risques.

Cette formation s'appuie sur l'expérience de Villages Vivants, foncière rurale et solidaire qui achète et rénove des bâtiments pour accueillir des activités utiles aux territoires. Vous découvrirez des méthodes éprouvées sur le terrain, des exemples concrets et des outils que vous pourrez adapter à votre propre projet.

L'objectif : repartir avec des repères pour prendre les bonnes décisions, évaluer la faisabilité de votre projet et avancer sans perdre de vue sa finalité sociale.

DATES

Nous vous proposons 3 nouveaux créneaux pour 2026 et 2027 (formation de 14h, 2 journées de 7h en présentiel) :

- **les 5 et 6 novembre 2026 à Paris**
- **les 18 et 19 mars 2027 à Paris**
- **les 20 et 21 mai 2027 à Crest, dans la Drôme**

FORMAT

> 2 jours en présentiel
> Des apports accessibles pour comprendre les mécanismes d'une opération immobilière, même sans connaissances préalables.
> Des exemples concrets tirés de l'expérience de Villages Vivants.
> Des ateliers pratiques pour se poser les bonnes questions et tester des outils.
> Des échanges entre participants pour croiser les expériences et enrichir les réflexions.
> Des repas partagés avec les intervenants, pour prolonger les discussions dans un cadre convivial.
> La possibilité de participer, deux mois plus tard, à un webinaire de suivi et d'approfondissement (« SAV »).

PUBLIC

Association, collectif, entrepreneur.se, coopérative, Tiers-Lieu, 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

> 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

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 : Poser les bases et choisir son montage

	Début
ACCUEIL	9h30
Introduction générale, présentation des objectifs de la séance, tour de table de présentation et recueil des attentes spécifiques	
Préambule et définitions : immobilier, maîtrise foncière, types d'opérations immobilières, montage immobilier, modèle économique L'exemple de Villages Vivants	
PAUSE	
Outils et méthode : Quelles questions se poser avant de se lancer ? Quelles sont les fonctions essentielles à réunir pour faire vivre un lieu dans la durée ?	
DÉJEUNER	
Réfléchir au montage : la structuration Acheter ou louer : quels avantages, contraintes et conséquences pour le projet ? Comment le bail et la structuration juridique permettent-ils de cadrer la relation entre propriétaire et occupant ? **Atelier pratique :** comparer les options et commencer à identifier le montage le plus adapté à son projet.	
PAUSE	
Réfléchir au montage : le pilotage économique 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	
FIN	17h30

Jour 2 : Évaluer la faisabilité et sécuriser son opération

ACCUEIL	8h30
Remobilisation des notions abordées le premier jour	
Mener une opération : calcul de risque et acteurs à associer Identifier vos risques : les grandes catégories de risques Comment les repérer suffisamment tôt et quelles actions prévoir pour les limiter ? Quels partenaires et professionnels associer aux différentes étapes ?	
DÉJEUNER	12h30
À partir d'un cas pratique, découverte d'un outil de modélisation pour mieux comprendre les équilibres financiers d'un projet immobilier. • Identifier les dépenses et les investissements à prévoir. • Construire les bases d'un bilan d'opération et d'un plan de financement. • Comprendre les différences entre trésorerie et compte de résultat. • Mesurer le poids du bâtiment dans l'équilibre économique : acquisition, amortissements et loyers. Pourquoi l'immobilier est-il souvent considéré comme une valeur refuge ? Quels risques faut-il malgré tout anticiper ? Comment raisonner sur la valeur du bien, sa revente éventuelle et sa revalorisation ? Quelle place donner au loyer et à la valorisation patrimoniale dans le modèle économique ?	
PAUSE	
Synthèse Les collectivités propriétaires : quelles spécificités et quels enjeux ? Comment penser la création de valeur au-delà de la seule valeur financière ? Comment concilier équilibre économique, utilité sociale, coopération et gestion des communs ?	
Debriefing de la journée Évaluation de la formation et du formateur	
FIN	16h30

ILS ET ELLES EN PARLENT MIEUX QUE NOUS
Une formation appréciée par les participants

EN 2024/2025, nos stagiaires ont donné une **note moyenne globale de 5/5** à nos formations **Et 100% recommandent nos formations.**

“C’était très bien, tout est beaucoup plus clair pour moi!”

Laure, participante à la formation en 2026

“Formation très complète, structurée et documentée. Elle permet de clarifier l'ensemble des notions nécessaires et d'apporter les outils indispensables. Le partage d'expérience de VV en tant que ressource constitue un apport extraordinaire.”

Jakub, participant à la formation en 2026

“La formation est très bien pensée, j’ai apprécié le fait que les supports soient variés”

Charlotte, participante à la formation en 2026

« La formation est arrivée au bon moment alors que nous avions 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