



## FORMATION

# Les bases d'une opération immobilière pour les structures de l'ESS (23h)

### 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 un projet d'achat de local ou vous souhaitez en savoir plus sur la façon de mener une opération immobilière au service de votre projet ?



Foncière rurale et solidaire, Villages Vivants vous partage son expérience, ses outils et réflexes concernant les montages d'opérations immobilières : gouvernance, usage, faisabilité économique. Lors de cette formation de trois jours, 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 et avant cela, nous questionnerons les avantages et inconvénients d'une acquisition et les modes alternatifs de maîtrise foncière. Nous questionnerons aussi la notion de propriété, de valeur d'usage, de montage non lucratif ou de portage collectif de la propriété à travers de nombreux exemples, études de cas ou outils concrets. Lors de la seconde journée, nous rentrerons dans les détails d'un bilan d'opération afin de modéliser finement les investissements à prévoir, puis 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. Une troisième journée, proposée sous forme de webinaires complémentaires, vous permettra d'approfondir des sujets clefs, en écho au(x) projet(s) que vous portez.

## DATES

**Nous vous proposons 4 nouveaux créneaux pour 2025 (formation de 23h, 2 journées de 8h en présentiel, suivies de deux demi-journées d'approfondissement en visio) :**

- **les jeudi 27 et vendredi 28 mars 2025 à Crest** dans la Drôme (*locaux de Villages Vivants, 13 rue de l'Hôtel de Ville*) suivies de deux demi-journées d'approfondissement en visio, à choisir parmi les trois créneaux suivants :
  - **Réglementations et normes le vendredi 4 avril de 9h à 12h30,**
  - **La relation bailleur-locataire, le mercredi 9 avril de 9h à 12h30**
  - **Les modèles économiques, module "SAV", le vendredi 11 avril de 9h à 12h30**
- **les jeudi 5 et vendredi 6 juin à Paris, à Césure** (*13 rue Santeuil dans le 5ème - M7 Censier-Dauberton | M5 Campo-Formio*) suivies de deux demi-journées d'approfondissement en visio, à choisir parmi les trois créneaux suivants :
  - **Réglementations et normes le vendredi 13 juin de 9h à 12h30,**
  - **La relation bailleur-locataire le mercredi 18 juin de 9h à 12h30**
  - **Les modèles économiques, module "SAV" le vendredi 20 juin de 9h à 12h30**
- **les jeudi 13 et vendredi 14 novembre 2025 à Crest** dans la Drôme (*locaux de Villages Vivants, 13 rue de l'Hôtel de Ville*) suivies de deux demi-journées d'approfondissement en visio, à choisir parmi les trois créneaux suivants :
  - **Réglementations et normes le vendredi 5 décembre de 9h à 12h30,**
  - **La relation bailleur-locataire le mercredi 3 décembre de 9h à 12h30**
  - **Les modèles économiques, module "SAV" le vendredi 12 décembre de 9h à 12h30**
- **les jeudi 27 novembre et vendredi 28 novembre 2025 à Paris, à Césure** (*13 rue Santeuil dans le 5ème - M7 Censier-Dauberton | M5 Campo-Formio*) suivies de deux demi-journées d'approfondissement en visio, à choisir parmi les trois créneaux suivants :
  - **Réglementations et normes le vendredi 5 décembre de 9h à 12h30,**
  - **La relation bailleur-locataire le mercredi 3 décembre de 9h à 12h30**
  - **Les modèles économiques, module "SAV" le vendredi 12 décembre de 9h à 12h30**

## Public

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

## Prérequis

Aucun

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

## INTERVENANTS

**Marie AURY**, Chargée d'études bâtiment et suivi travaux - Référente réglementations

L'expérience en **bureau de contrôle** de Marie lui permet de maîtriser les contextes réglementaires et les différentes techniques de construction afin de programmer et suivre les **travaux de réhabilitation** du patrimoine immobilier de Villages Vivants.

**Thibault BERLINGEN**, Responsable de l'accompagnement des territoires

Thibault accompagne les collectivités dans leurs **projets de revitalisation des territoires** en intervenant sur l'**immobilier d'activités**, que ce soit par la mise en place de **stratégies d'intervention sur les locaux d'activités** ou en accompagnement de **création/structuration de (tiers-)lieux** mixant des activités économiques.

**Raphaël Boutin Kuhlmann**, Co-directeur de la SCIC Villages Vivants

De l'Association des Maires Ruraux de France à la Fondation Terre de Liens en passant par la direction d'une communauté de commune rurale, Raphaël est un touche-à-tout du **développement local et rural**. Spécialisé dans l'**achat foncier** et la **gestion patrimoniale participative**, il supervise le volet immobilier de Villages Vivants.

**Johann WOEHREL**, Responsable acquisition et gestion locative

Porté par les valeurs de l'**économie sociale et solidaire**, Johann a évolué au sein de différents postes axés sur la technique puis dans la **gestion de tiers-lieux**. Il est désormais responsable de la **gestion locative** chez Villages Vivants.

## 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>	12h30
<b>Réfléchir au montage : la structuration</b> 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	
Débriefing de la journée	
<b>FIN</b>	18h

## 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>	
Débriefing de la journée Évaluation de la formation et du formateur	
<b>FIN</b>	16h30

## Jour 3 : Approfondissement

Deux webinaires d'une demi-journée, au choix, sont proposés : pour aller plus loin sur certains sujets et mieux répondre à vos attentes, nous vous proposons de suivre à distance, en webinaire, deux modules complémentaires. Nous vous laissons le soin de choisir 2 thématiques parmi les 3 suivantes :

<p><b>Réglementation et normes, avec Marie</b> - webinaire, 3h30 -</p>	<p><b>La relation bailleur-locataire, avec Johann</b> - webinaire, 3h30 -</p>	<p><b>Les modèles économiques, module "SAV", avec Raphaël</b> - webinaire, 3h30 -</p>
<p><b>Objectifs :</b>          &gt; Se familiariser avec les normes et réglementations qui s'appliquent à un lieu recevant du public, à un local d'activités, en particulier les réglementations sécurité incendie et accessibilité handicapés          &gt; Identifier les étapes clés de l'opération immobilière et évaluer les enjeux réglementaires associés à chacune          &gt; Assurer le succès global de l'opération immobilière en garantissant le respect des réglementations</p>	<p><b>Objectifs :</b>          &gt; Comprendre les caractéristiques de chaque bail          &gt; Identifier le cadre légal des engagements contractuels          &gt; Comprendre la répartition des responsabilités entre bailleur et preneur          &gt; Faire de la créativité réglementaire pour trouver le bon montage          &gt; S'approprier un exemple concret de bail commercial type à tiroir</p>	<p><b>Objectifs :</b>          &gt; S'approprier les outils de pilotage économique          &gt; Consolider les acquis des deux premiers jours de formation          &gt; Manipuler les notions au travers de petits exercices pratiques complémentaires</p>
<p><b>Publics cibles :</b>          gestionnaire de site, tiers-lieu confronté à une réhabilitation, porteur de projet avec changement de destination, etc.</p>	<p><b>Publics cibles :</b>          gestionnaire de site, montage de foncières, montage multi-structures ou sous-location</p>	<p><b>Publics cibles :</b> monteur de projet, DAF, opération d'envergure ou acquisition avec différentes ressources financières</p>