HM FORMATION

Programme de formation

Les règles comptables spécifiques au promoteur immobilier

Durée : 14h

Public : Investisseurs institutionnels, Conseillers financiers, Chargés de crédit, Comptables en comptabilité générale classique

Objectifs :

- Comprendre l'environnement de la promotion immobilière et savoir analyser un bilan promoteur
- Maitriser le traitement comptable d'une opération de promotion
- Distinguer les coûts stockables des charges de période
- Maitriser le dégagement de résultat d'une opération de promotion selon les méthodes de l'avancement et de l'achèvement
- Comprendre le fonctionnement de la TVA chez le promoteur

Pré-requis :

- De bonnes bases en comptabilité générale
- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
Ordinateur portable pour chaque participant. Le stagiaire pourra amener le sien si il le souhaite.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Approche pédagogie : transfert de compétences méthodologiques, cas d'applications pratiques.
Supports pédagogiques remis au participant

Modalités d'évaluation des connaissances : Exercices pratiques, questions orales, QCM et/ou test complété par une auto-évaluation des acquis par le stagiaire.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Questionnaire d'appréciation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Contenu détaillé de la formation :

Introduction

- Les acteurs de la production immobilière
- Les différentes phases d'une opération de promotion
- Les principaux indicateurs de gestion et de performance
- Marge brute et résultat opérationnel courant du promoteur

Le Bilan de Promotion

- Analyse d'un bilan et revue des principaux coûts de revient d'une opération depromotion
- Point sur les frais et produits comptabilisés directement en compte de résultat
- Focus sur la prise en compte des risques, le traitement comptable des éléments inhabituels d'un bilan de promotion et les éléments susceptibles d'impacter le coûtde revient du projet

Comptabilisation d'une opération de promotion

- Dégagement de la marge et comparatif des méthodes à l'avancement et àl'achèvement
- Définitions et modalités de calcul des taux d'avancement (global, technique etcommercial)
- Identification et comptabilisation d'une perte à terminaison
- Comptabilisation, évaluation et dépréciation des stocks
- Cycle « Achat / Fournisseur » : situations de travaux et estimations des factures non parvenues
- Cycle « Vente / Client » : détermination d'une position nette du promoteur vis-à-vis de l'acheteur en fonction des appels de fonds et produits constatés d'avance
- Etats financiers, engagements hors bilan et annexes type du promoteur immobilier

Sensibilisation aux problématiques comptables complexes

- Différences entre VEFA et CPI, PPP (CP, bail emphytéotique…)
- Traitement des frais de commercialisation
- Initiation aux normes IFRS
- Imputation rationnelle des charges fixes (en cas d'entreprises intégrées) et notion de marge interne

Compréhension du fonctionnement de la TVA chez le promoteur

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)