

## Durée

1 journée (7h)

## Public

Promoteurs, tout  
collaborateur d'entreprise  
de promotion immobilière

## Prérequis

Aucun

## Niveau

Perfectionnement

## Format

Distanciel/présentiel

## Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en applications concrètes

## Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

# Maîtriser les règles et méthodes comptables applicables à la promotion

## Objectifs

- Identifier les principaux indicateurs de gestion et de performance directement liés à l'activité de promotion
- Maîtriser le dégagement de résultat d'une opération de promotion
- Maîtriser le traitement comptable d'une opération de promotion
- Comprendre le fonctionnement de la TVA chez le promoteur

Cette action de formation vise le développement de compétences professionnelles dont des compétences spécifiques apparues dans le contexte COVID-19

## Contenu de la formation

### A. Principaux indicateurs de gestion et de performance liés à l'activité de promotion

1. Les réservations
2. Le backlog
3. Le portefeuille foncier
4. Le taux de désistement
5. Les Engagements Hors Bilan
6. Marge brute et résultat opérationnel courant



### B. Le bilan de promotion

1. Analyse d'un bilan de promotion, et revue des principaux coûts de revient d'une opération de promotion
2. Point sur les frais et produits comptabilisés directement dans le compte de résultat de période
3. Focus sur la prise en compte des risques, le traitement des éléments inhabituels d'un bilan de promotion et les éléments susceptibles d'impacter le coût de revient du projet

### C. Comptabilisation d'une opération de promotion

1. Dégagement de la marge et comparatif des méthodes à l'avancement et à l'achèvement
2. Définitions et modalités de calculs des taux d'avancement (global, technique et commercial)
3. Identification et comptabilisation d'une perte à terminaison
4. Comptabilisation, évaluation et dépréciation des stocks
5. Cycle « Achat/Fournisseur » : situations de travaux et estimations des factures non parvenues
6. Cycle « Vente/Client » : détermination d'une position nette du promoteur vis-à-vis de l'acheteur en fonction des appels de fonds et des produits constatés d'avance



## Tarif

940 € nets (tarif  
adhérent FPI/jeune  
promoteur : 750 €  
nets)

En partenariat  
avec



FORMATION

# Maîtriser les règles et méthodes comptables applicables à la promotion

## D. Sensibilisation aux problématiques comptables complexes

1. Différences entre VEFA et CPI, PPP (CP, bail emphytéotique,...)
2. Traitement des frais de commercialisation
3. Initiation aux normes IFRS (IAS 11, IAS 18 et IFRIC 15)
4. Imputation rationnelle des charges fixes (en cas d'entreprises intégrées)

## E. Compréhension du fonctionnement de la TVA chez le promoteur



FORMATION

# Maîtriser les règles et méthodes comptables applicables à la promotion

## Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

**ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris**  
**www.groupe-espi.fr**

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES  
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement  
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État  
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075  
Ne vaut pas agrément de l'État  
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072