

MONTAGE EN CO-PROMOTION : SÉCURISER LES PARTENARIATS ET OPTIMISER LA CRÉATION DE VALEUR

NOUVEAUTÉ

Objectifs

- Comprendre les logiques économiques et stratégiques d'une co-promotion
- Maîtriser les étapes clés du montage juridique, financier et opérationnel d'une opération en co-promotion
- Sécuriser la rédaction et la mise en œuvre d'une convention de co-promotion
- Analyser les points sensibles contractuels à chaque phase de l'opération
- Savoir répartir les tâches, les responsabilités et la marge
- Construire un schéma de co-promotion adapté à un projet à partir d'un cas pratique

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour – 7 heures

Tarifs

1090€ HT *

Lieux

Paris et à distance 

Programme

Pourquoi choisir la co-promotion pour une opération immobilière ?

- Rappel du contexte du secteur immobilier
- Clarification des différences entre co-promotion, co-investissement et AMO
- Intérêts stratégiques : mutualisation des expertises, partage des risques, etc
- Dans quels cas la co-promotion est-elle pertinente ?
- Exemples concrets d'opérations en co-promotion

Construire le montage d'une opération en co-promotion

- Sélection du partenaire (promoteur, investisseur, collectivité)
- Canaux d'approche : fonciers diffus, appels à projets, consultations
- Négociation des grandes lignes d'un accord : critères d'équilibre
- Création ou non d'une structure ad hoc : pourquoi ?
- Détermination du schéma juridique : convention vs société de projet (SCI, SCCV...)
- Répartition des rôles, des tâches, des responsabilités
- Élaboration d'un bilan prévisionnel partagé
- Répartition de la marge et des honoraires de gestion



Cas pratique : étude commentée d'une convention de co-promotion

- Décryptage des clauses sensibles : gouvernance, arbitrages, litiges, sortie
- Mise en évidence des points de vigilance



Etude de cas : monter une opération de co-promotion cas fil rouge : analyse d'un projet nécessitant une co-promotion (foncier complexe ou projet de restructuration lourde / réhabilitation)

- choix du partenaire, simulation de négociation
- construction d'une convention simplifiée avec répartition des tâches
- ébauche d'un bilan prévisionnel et répartition des risques
- identification des conditions suspensives (foncier, autorisation, financement...)
- échanges collectifs sur les arbitrages clés


Sécuriser et piloter la co-promotion dans la durée

- Comment suivre efficacement une opération en co-promotion ?
- Outils de pilotage et indicateurs clés à partager
- Répartition des responsabilités opérationnelles (autorisations, chantier, livraison, SAV...)
- Gestion de la clôture de l'opération et partage des résultats
- Retours d'expériences

Dates

19/02/2026 - Paris

25/06/2026 - Paris - 

26 /11/2026 - Paris - 

A qui s'adresse cette formation

Promoteurs immobiliers, partenaires institutionnels ; Investisseurs, foncières, SEM ou acteurs publics impliqués dans des projets complexes
Directeurs du développement, Responsables de développement ; Directeurs de programme, Responsables de programme ; Monteurs d'opérations ; Juristes immobiliers, responsables juridiques.

Les +

Check-list des points clés à valider avant de s'engager (checklist contractuelle et opérationnelle).
Bonnes pratiques pour éviter les contentieux.

* Abonnés au portail Cadre de Ville, vous bénéficiez de tarifs préférentiels.
Contactez-nous : formations@bcompetences.com