

ACCESSION : RISQUES, STRATEGIES ET ORGANISATION**ENJEUX ET OBJECTIFS**

L'activité d'accession sociale à la propriété (ASP) est une activité à risques très différente de l'activité de "Maîtrise d'Ouvrage locative". Elle nécessite de mener une réflexion permettant de faire les choix stratégiques cohérents avec le marché, les moyens financiers et humains de l'organisme.

C'est ce que propose cette formation, et également de donner les outils d'aide à la prise des décisions de niveau Direction Générale.

Cette formation a pour objectif d'identifier et mesurer les risques de l'ASP, mettre en place les outils et procédures destinés à limiter les risques. En fonction de l'environnement, analyser les conditions de développement de l'activité (financements, marchés, besoins en fonds propres, organisation des équipes, attentes des élus), prendre les décisions stratégiques concernant l'accession à la propriété : définir les objectifs quantitatifs, déterminer les ratios prévisionnels, mettre en place une organisation et des procédures adaptées, enfin établir un plan d'actions opérationnelles.

Dates
2 jours

Référence
Cycle 1 – A1

Intervenant
Alain JOUHANNEAU,
Consultant-formateur en
promotion immobilière

Coût
850 € net de taxes

PUBLIC

- **Directeur Général**
- **Directeur Général Adjoint**
- **Directeur du Développement ou de la Maîtrise d'Ouvrage**
- **Responsable de l'activité accession**

PROGRAMME

Seront abordés au cours de cette journée de formation :

Rappel des risques de l'accession sociale à la propriété

- **mesurer le poids des contraintes réglementaires**
- **analyser le risque commercial et le risque financier**
- **le déroulement d'une opération d'accession à la propriété**
- **les erreurs les plus souvent commises dans le développement de l'accession à la propriété par les organismes Hlm**
- **les grandes règles à mettre en œuvre**

Stratégie de l'accession : déterminer sa propre stratégie

- **définir ses objectifs de développement de l'activité**
- **analyser le marché : son potentiel, ses différentes cibles**
- **faire réaliser une étude de marché : quels contenus, quelles modalités, quel coût ?**
- **définir des cibles de clientèles au vu de l'analyse du marché, de la réglementation et du projet général de l'organisme**
- **analyser les moyens financiers de l'activité : fonds propres, besoins et accès aux financements**
- **analyser les moyens humains nécessaires à l'activité et envisager les différentes solutions : former, recruter, sous-traiter**
- **analyser sa capacité d'accès au foncier et en tirer les conséquences**

Les décisions à prendre

- **organiser les modalités et le niveau de la prise de décision**
- **définir les outils de contrôle de la Direction Générale**
- **vendre en direct ou par société de construction**
- **déterminer les rémunérations de l'organisme (honoraires de maîtrise d'ouvrage, marge)**
- **organiser l'activité de maîtrise d'ouvrage en accession à la propriété : service spécialisé, structure externe ou service**
- **organiser la commercialisation : en interne ou en externe**

Analyse de la rentabilité de l'activité d'accession

- **calculer le point mort de l'activité de maîtrise d'ouvrage**
- **estimer à leur bon niveau les postes du bilan**
- **contrôler les marges.**

METHODOLOGIE

Cette formation fera alterner :

- **Exposés illustrés d'exemples et d'expériences. Apport d'outils et de méthodes. Étude de cas pratique.**