



Les Jeudis du Club

Ateliers d'automne 2026

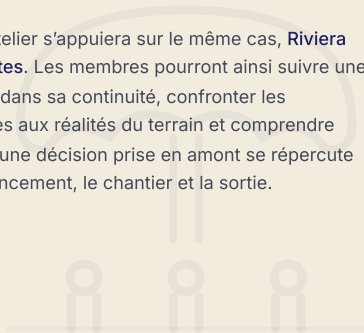
Trois décisions, une même opération : vérifier l'actif, structurer les ressources, préparer la sortie.

HAVILAH DEVELOPMENTS • ABIDJAN • PARIS

Trois séances de travail sur les décisions qui structurent une opération.

Cet automne, Havilah propose trois séances de travail consacrées aux décisions qui structurent une opération immobilière : sécuriser le foncier, construire le financement et préparer la commercialisation.

Chaque atelier s'appuiera sur le même cas, **Riviera World Suites**. Les membres pourront ainsi suivre une opération dans sa continuité, confronter les hypothèses aux réalités du terrain et comprendre comment une décision prise en amont se répercute sur le financement, le chantier et la sortie.



Trois décisions, une même opération : vérifier l'actif, structurer les ressources, préparer la sortie.

Trois jeudis, de 19 h à 20 h 15, heure d'Abidjan.

15 octobre

19 H ABIDJAN
21 H PARIS

Avant de signer : instruire le foncier et le
risque technique

DIRECTEUR IMMOBILIER

12 novembre

19 H ABIDJAN
20 H PARIS

Ce que finance une banque et à quelles conditions

DIRECTEUR FINANCE ET
STRATÉGIE

10 décembre

19 H ABIDJAN
20 H PARIS

Du prix à la vente : construire une stratégie de
commercialisation

DIRECTEUR MARCHÉ ET
GESTION D'ACTIFS

01 Format hybride : accueil à
Abidjan, participation à distance pour
les membres de la diaspora.

02 45 minutes de travail guidé,
suivies de 30 minutes d'échange.

03 Support de synthèse d'une
page et enregistrement adressés
le lendemain.

Un cas suivi de bout en bout.

RWS sert de fil conducteur aux trois ateliers : une **opération de développement immobilier résidentiel à Abidjan**, dont le foncier, le financement et la commercialisation seront examinés pièce à pièce.

Le dossier n'est pas mobilisé comme argument promotionnel. Il permet de soumettre une opération réelle aux questions que doit se poser tout investisseur : que détient-on exactement, comment le finance-t-on et dans quelles conditions le marché pourra-t-il l'absorber ?

Les données chiffrées de l'opération - surfaces, valorisation, budget - sont présentées en séance et réservées aux membres du club.



RIVIERA WORLD SUITES • RENDU
D'ARCHITECTE NON CONTRACTUEL

Que détient-on, comment le finance-t-on, à quelles conditions le marché l'absorbe-t-il ?

Une méthode qui **laisse une trace**.

Chaque séance donne lieu à un outil immédiatement réutilisable. Le document envoyé le lendemain résume les points de contrôle, les pièces attendues et les arbitrages discutés. La série constitue ainsi, atelier après atelier, un petit dossier de méthode accessible aux membres.

Trois livrables

La fiche de contrôle foncier avant engagement. Le dossier bancaire d'une opération immobilière. La grille de prix et le tableau d'absorption.

15 OCTOBRE

Points de contrôle, pièces à obtenir, professionnels à saisir.

12 NOVEMBRE

Pièces ordonnées, critères et ratios retenus par l'intervenant.

10 DÉCEMBRE

Deux modèles vierges, hypothèses à renseigner et écarts à suivre.

I Avant de signer : instruire le foncier et le risque technique

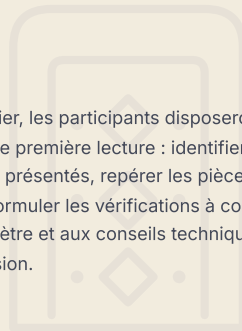
JEUDI 15 OCTOBRE • 19 H, ABIDJAN • 21 H, PARIS

Une opération immobilière ne commence pas avec les plans. Elle commence avec une chaîne de droits, de vérifications et d'autorisations dont la solidité conditionne tout ce qui suit.

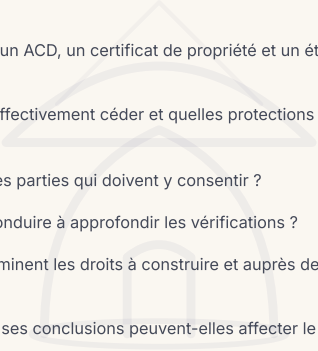
À partir du dossier RWS, cette première séance examinera les pièces qui établissent les droits sur le terrain, les vérifications à conduire avant tout engagement et les contraintes techniques ou urbaines susceptibles de modifier l'économie d'un projet.

ACQUIS VISÉ

À l'issue de l'atelier, les participants disposeront d'une méthode de première lecture : identifier la nature des droits présentés, repérer les pièces manquantes et formuler les vérifications à confier au notaire, au géomètre et aux conseils techniques avant toute décision.



Questions soumises à l'intervenant.

- 
- 01 Que permettent d'établir une attestation villageoise, une lettre d'attribution, un ACD, un certificat de propriété et un état des inscriptions ?
 - 02 Lorsqu'un vendeur indique que « l'ACD est en cours », quels droits peut-il effectivement céder et quelles protections faut-il prévoir ?
 - 03 Comment documenter la purge des droits coutumiers et vérifier l'identité des parties qui doivent y consentir ?
 - 04 Quels litiges fonciers reviennent le plus souvent et quels signaux doivent conduire à approfondir les vérifications ?
 - 05 Pour une parcelle située en zone urbaine d'Abidjan, quels documents déterminent les droits à construire et auprès de quelles administrations les confirmer ?
 - 06 À quel stade conduire l'étude géotechnique en zone lagunaire, et comment ses conclusions peuvent-elles affecter le budget ou la conception ?
 - 07 Quels délais faut-il raisonnablement anticiper entre l'accord initial, l'accomplissement des formalités et la sécurisation du titre ?

Se retrouver le 15 octobre.

DÉROULÉ

- 18 h 45 Accueil des participants et connexion à distance
- 19 h 00 Ouverture du dossier RWS et présentation des points à instruire
- 19 h 10 Intervention du praticien, pièces à l'appui
- 19 h 45 Questions et discussion avec les membres
- 20 h 15 Clôture et annonce de la séance suivante

INTERVENANT RECHERCHÉ

Un directeur immobilier en mesure d'expliquer comment il instruit un actif avant engagement, coordonne les expertises juridiques et techniques et transforme leurs conclusions en décision d'investissement.

LIVRABLE

La fiche de contrôle foncier avant engagement.

Pour chaque point de vigilance, la pièce à obtenir, le professionnel à saisir et la question à faire trancher. Le document sera préparé avec l'intervenant et soumis à sa validation avant diffusion.

II Ce que finance une banque et à quelles conditions

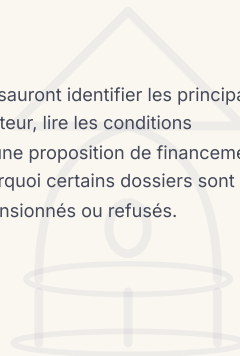
JEUDI 12 NOVEMBRE • 19 H, ABIDJAN • 20 H, PARIS

La dette n'est pas un simple complément de ressources. Elle modifie le rendement des fonds propres, le calendrier de l'opération, les garanties consenties et la capacité du projet à supporter un retard de vente.

Cette séance ouvrira le dossier bancaire de RWS pour comprendre comment une banque lit une opération de développement immobilier : qualité du sponsor, fonds propres, pré-commercialisation, garanties, calendrier de tirage et capacité de remboursement.

ACQUIS VISÉ

Les participants sauront identifier les principales attentes d'un prêteur, lire les conditions économiques d'une proposition de financement et comprendre pourquoi certains dossiers sont ajournés, redimensionnés ou refusés.



Plan de séance.

01 Ce que le levier change

Une comparaison chiffrée sera conduite sur RWS : même opération, avec et sans dette. Elle mettra en regard l'effet du levier sur le rendement des fonds propres et l'exposition supplémentaire qu'il crée en cas de décalage du calendrier ou de baisse des ventes.

03 Le coût et le calendrier de la dette

Taux, durée, différé, commissions et conditions de tirage seront examinés ensemble afin de faire apparaître le coût complet du financement. Une attention particulière sera portée aux déblocages par tranches, aux justificatifs demandés et aux décalages de trésorerie qu'ils peuvent provoquer.

02 Comment la banque instruit le dossier

La pré-commercialisation : son rôle dans la démonstration de la demande et les seuils effectivement retenus selon le dossier.

Les fonds propres : leur montant, leur disponibilité et leur nature. Le cas RWS permettra notamment d'examiner le traitement d'un apport foncier.

Le sponsor : expérience, opérations livrées, organisation et capacité à piloter un premier projet.

Les garanties : hypothèque, nantissement du compte de l'opération, cession de créances, cautions et marges de négociation.

Les assurances et garanties du programme : celles qui sont attendues, leur coût et leur incidence sur le calendrier de financement.

Pour une opération de développement immobilier, la lecture du calendrier de dette reste indissociable du calendrier de commercialisation et d'encaissement.

Se retrouver le 12 novembre.

DÉROULÉ

18 h 45	Accueil et connexion à distance
19 h 00	Lecture du plan de financement RWS
19 h 10	Intervention et analyse bancaire
19 h 45	Questions et discussion avec les membres
20 h 15	Clôture et annonce de la séance suivante

INTERVENANT RECHERCHÉ

Un directeur finance et stratégie capable d'expliquer la construction du plan de financement, les critères d'instruction d'un prêteur et les ratios qu'il juge pertinents pour apprécier l'opération.

Les taux, seuils et pratiques cités pendant la séance devront être confirmés avec l'intervenant peu avant la rencontre et datés dans le support remis aux membres.

LIVRABLE

Le dossier bancaire d'une opération immobilière.

Liste ordonnée des pièces, questions auxquelles chacune doit répondre et synthèse des critères et ratios retenus par l'intervenant.

III

Du prix à la vente : construire une stratégie de commercialisation

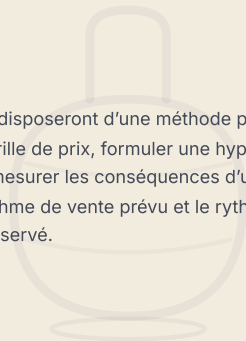
JEUDI 10 DÉCEMBRE • 19 H, ABIDJAN • 20 H, PARIS

La commercialisation n'est pas la dernière étape d'une opération. Elle détermine, dès l'origine, le produit à concevoir, le prix acceptable, le rythme des encaissements et la dette que le projet peut raisonnablement supporter.

Cette troisième séance partira du programme RWS pour relier quatre décisions : à qui vendre, à quel prix, à quel rythme et par quels canaux.

ACQUIS VISÉ

Les participants disposeront d'une méthode pour construire une grille de prix, formuler une hypothèse d'absorption et mesurer les conséquences d'un écart entre le rythme de vente prévu et le rythme effectivement observé.



Plan de séance.

01 Identifier les acquéreurs

Diaspora, cadres et professions libérales d'Abidjan, expatriés et investisseurs locatifs n'achètent ni pour les mêmes raisons ni selon le même calendrier. La séance distinguera, pour chaque profil, les critères de décision, les objections récurrentes, le mode de financement et les preuves attendues.

Le parcours de la diaspora fera l'objet d'une lecture spécifique : décision à distance, besoin de documentation, concentration des visites pendant certaines périodes et organisation du paiement depuis l'étranger.

02 Construire la grille de prix

Trois lectures seront rapprochées : les comparables du secteur, le prix requis par le bilan de l'opération et le prix que le marché paraît capable d'absorber au rythme recherché. Leur écart constitue précisément la matière de l'arbitrage.

03 Estimer le rythme d'absorption

L'hypothèse de lots vendus par mois commande la trésorerie, le tirage de la dette et la date de sortie. Les participants verront comment la formuler avant le lancement, la suivre ensuite et arbitrer entre trois réponses lorsque le rythme ralentit : ajuster le prix, modifier les canaux ou accepter un délai supplémentaire.

04 Organiser les paiements

Réservation, échéancier, appels de fonds, garanties et affectation des encaissements seront examinés à partir des pratiques observées en Côte d'Ivoire.

05 Choisir les canaux

Réseau direct, agences, courtiers, communication en ligne et rencontres avec la diaspora seront comparés selon quatre critères : coût, délai, maîtrise de la relation et qualité des acquéreurs apportés. Le rôle éventuel du réseau du club sera apprécié selon les mêmes critères.

Se retrouver le 10 décembre.

DÉROULÉ

18 h 45	Accueil et connexion à distance
19 h 00	Présentation du programme et de la grille RWS
19 h 10	Intervention et construction des hypothèses
19 h 45	Questions et discussion avec les membres
20 h 15	Clôture de la série

INTERVENANT RECHERCHÉ

Un directeur marché et gestion d'actifs capable de relier l'étude de la demande, la construction des prix, le rythme d'absorption et la stratégie de sortie d'une opération immobilière.

LIVRABLE

La grille de prix et le tableau d'absorption.

Deux modèles vierges, accompagnés des hypothèses à renseigner et des écarts à suivre pendant la commercialisation.

Le fonctionnement de la série.

ANNONCE DE LA SÉRIE

Les trois dates sont communiquées ensemble afin que les membres puissent inscrire la série dans leur agenda et percevoir la continuité entre les séances.

RAPPELS

Chaque rencontre fait l'objet d'un message à J-7, puis d'un rappel bref le matin même. Le message rappelle le sujet, l'heure exacte selon le fuseau et le document qui sera ouvert en séance.

PASSAGE D'UNE SÉANCE À L'AUTRE

Chaque atelier se termine par la question que traitera le suivant.

15 OCTOBRE

« Une fois le terrain instruit, dans quelles conditions une banque accepte-t-elle de financer l'opération ? »

12 NOVEMBRE

« Une fois les ressources structurées, quel rythme de vente permet réellement de tenir le calendrier annoncé ? »

10 DÉCEMBRE

Synthèse des trois décisions et présentation du prochain cycle.

Les Jeudis du Club · ateliers d'automne 2026

15 octobre

LE FONCIER

12 novembre

LE FINANCEMENT

10 décembre

LE MARCHÉ



WWW.HAVILAHDEV.COM

Club privé sur candidature · Ne constitue pas un appel public à l'épargne · Havilah Developments, marque de BN CONSEILS,
Abidjan · Rendus d'architecte non contractuels · Intervenants en cours de confirmation.