



PARIS - LYON - TOULOUSE

MÉTIERS DE L'IMMOBILIER DES PERSPECTIVES D'AVENIR

DE BAC À BAC+5



COPROPRIÉTÉ, PROPERTY MANAGER, NÉGOCIATEUR IMMOBILIER,
ASSET MANAGER, RESPONSABLE GESTION LOCATIVE...




GROUPE IGS
**BIENVENUE
DANS LE MONDE
DES POSSIBLES**

Fédération d'associations indépendantes à but non lucratif (Loi 1901), le Groupe IGS apporte des solutions de formation à l'ensemble des publics à travers 5 activités : écoles, formation continue, alternance, apprentissage et insertion professionnelle.

Depuis 1975, ce sont les valeurs d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme qui alimentent son développement et la pédagogie de ses écoles :

Humanistes, nous croyons en la capacité de chacun à atteindre ses objectifs professionnels et personnels, quels que soient son parcours et ses origines, afin de convertir les challenges en réussites.

Entrepreneurs et pionniers, nous avons créé le bilan social en 1976 puis l'apprentissage dans les métiers du tertiaire en 1980, dispositif que nous avons été les seuls à proposer pendant 10 ans. Depuis cette innovation, plusieurs millions de jeunes ont bénéficié de ce format d'éducation professionnalisant et d'une intégration facilitée sur le marché du travail.

Professionnels, nos programmes sont conçus en liaison étroite avec les entreprises pour répondre à leurs besoins. De plus, ils accordent une large place à l'art et la culture, l'engagement associatif et l'ouverture internationale.

Notre objectif permanent : garantir une insertion professionnelle réussie et une employabilité durable à chacun de nos étudiants.

C'est cette philosophie ancrée sur un système académique professionnalisant qui a conduit le Groupe IGS à construire une offre pluridisciplinaire de 8 filières métiers complémentaires délivrant des diplômes d'État et des titres professionnels inscrits au RNCP* et ouvrant sur un monde de possibles :

- Management et Développement des Ressources Humaines (IGS-RH)
- Finance d'entreprise - Management stratégique (ESAM)
- Commerce - Développement - Marketing - Services (ICD)
- Management International (The American Business School of Paris / CEFAM école partenaire)
- Journalisme - Communication - Production artistique et culturelle (ISCPA)
- Management des Industries de la Santé (IMIS)
- Informatique (IPI)
- Immobilier (IMSI)

Dans chacune de nos écoles, ces valeurs **d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme** sont incarnées par une pédagogie de l'accompagnement, de l'encouragement et de l'individualisation des parcours, avec un label de qualification par l'ISQ-OPQF.

Une méthode et un engagement qui ont convaincu plus de 9 000 entreprises partenaires et qui font la fierté des 67 000 diplômés et anciens élèves (dont 18 000 dans la fonction RH) particulièrement attachés à leurs écoles.

Depuis plus de 40 ans, plus de 120 000 familles nous ont confié la co-construction de l'avenir de leurs enfants, une responsabilité d'envergure que nous assumons avec un vrai sens du devoir.

Bienvenue au Groupe IGS,
Bienvenue dans le monde des possibles.

Jean-Michel Perrenot
Directeur Général Exécutif

*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles



PLUS DE **40 ANS**
D'INNOVATION PÉDAGOGIQUE



14 200 PERSONNES
FORMÉES PAR AN DONT
7 200 ALTERNANTS ET APPRENTIS



67 000 ALUMNI
DONT **18 000**
DANS LA FONCTION RH



89% DES ENTREPRISES
SONT PRÊTES À RECRUTER À NOUVEAU
UN DIPLÔMÉ DU GROUPE IGS
ENQUÊTE OPINION WAY 2016



6 CAMPUS :
PARIS, LYON, TOULOUSE,
DUBLIN, SHANGHAI ET CASABLANCA



150 PROGRAMMES
DE BAC À BAC+5



PLUS DE **100 UNIVERSITÉS**
PARTENAIRES EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER

www.groupe-igs.fr





LOGÉS À LA BONNE ENSEIGNE

L'IMSI a vingt ans. C'est un âge étonnant, à la fois le symbole de la jeunesse adulte et la durée de vie d'une génération. L'âge où tout semble possible à un individu et l'âge de la maturité pour une institution. Notre école est porteuse de ces deux atouts.

L'enthousiasme d'abord, parce que les enjeux auxquels nous préparons nos étudiants sont supérieurs : les familles comme les entreprises ont un rapport particulier à l'immobilier et pour tout dire un lien viscéral. Sans logement, sans localisation, sans adresse, pas d'existence possible. Les métiers de la filière, de l'aménagement et la construction à la gestion et la transaction, sont tous indispensables et éternels, avec une dimension humaine et une complexité qui les préservent de la disruption. D'ailleurs, le digital est venu augmenter leur valeur ajoutée.

Le dynamisme de l'IMSI, c'est aussi son développement : l'école, fondée à Paris, s'est également ancrée à Lyon et sera présente à Toulouse à la rentrée prochaine, pour se rapprocher des étudiants et des entreprises de l'immobilier. Elle forme désormais aussi bien les futurs spécialistes du résidentiel que ceux qui interviendront sur les locaux d'activités, industriels, tertiaires ou commerciaux. Elle dote

des compétences nécessaires au secteur privé comme au secteur public et social.

Par-dessus tout, l'IMSI a l'obsession de remplir sa mission fondamentale : accompagner vers l'emploi les femmes et les hommes qui y acquièrent leur viatique professionnel. Pour y réussir, l'école a choisi de coproduire les talents avec le monde de l'entreprise : nos programmes sont accessibles soit en alternance soit en formation initiale classique avec des périodes longues de stage. En outre, la plupart de nos enseignants sont des professionnels reconnus de l'immobilier, qui viennent partager leurs savoirs et leurs savoir-faire. Depuis l'origine, 100% de nos diplômés sont recrutés au plus tard dans les premiers mois qui suivent leur diplomation, près des deux tiers d'entre eux recevant une offre de la part de l'entreprise qui a contribué à leur formation.

Intégrer l'IMSI, c'est déjà entrer dans l'immobilier. Avec raison et avec passion.

Henry BUZY-CAZAUX, Président
Françoise SGARBOZZA, Directrice



L'IMMOBILIER EN QUELQUES MOTS : ATTRACTIVITÉ, INNOVATION, COMPÉTITIVITÉ, RECRUTEMENT

Le secteur de l'immobilier, dans sa définition économique, réunit les branches « activités immobilières » et « construction ».

Les activités immobilières (immobilier résidentiel et immobilier d'entreprise) regroupent trois types d'activités :

- les marchands de biens qui achètent et revendent des biens immobiliers propres
- la location et l'exploitation de biens immobiliers propres ou loués
- les activités immobilières pour compte de tiers qui comprennent notamment l'activité des agences immobilières et l'activité d'administration de biens immobiliers

L'activité de promotion immobilière est rattachée à la construction.

L'immobilier est un secteur essentiel de l'économie : disposer d'un toit pour dormir et travailler fait partie des besoins primordiaux de chacun.

L'IMMOBILIER FRANÇAIS EN QUELQUES CHIFFRES

- 10 % du PIB français
- 8,2 % de la population active, soit 2,1 millions d'emplois
- 1,6 fois le nombre d'emplois dans le tourisme et 2,6 fois ceux de l'agro-alimentaire
- Une croissance supérieure au taux de croissance annuel moyen de l'économie nationale
- La France, 3^{ème} place européenne d'investissement pour l'immobilier d'entreprise
- L'immobilier source d'innovation : imaginer des biens immobiliers capables de répondre à des besoins en constante évolution et de s'adapter aux nouveaux usages
- En recherche de profils hybrides disposant d'une expertise incontestable dans leur domaine de spécialité, mais aussi capables de comprendre la transversalité des usages et des technologies
- 80 % des décideurs du secteur envisagent de recruter dans les 3 prochaines années
- La filière de l'immobilier et de la ville offre un choix de plus de 100 métiers et professions, dont une large part est accessible en début de carrière (conception, réalisation, montage, gestion, commercialisation, investissement)

[Source : Real Estate & Urban Employment Monitor 2017]

- | | | | |
|----|---------------------------------------|----|---|
| 3 | L'IMMOBILIER EN QUELQUES MOTS | 14 | UNE PLURALITÉ DE SECTEURS |
| 4 | 10 BONNES RAISONS DE CHOISIR L'IMSI | 15 | UNE INTÉGRATION PROFESSIONNELLE RÉUSSIE |
| 5 | CURSUS PÉDAGOGIQUE | 16 | STAGE ET ALTERNANCE |
| 6 | BTS | 17 | LA VIE DE L'ÉCOLE |
| 7 | BACHELOR | 18 | REJOINDRE L'IMSI |
| 8 | CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL | 19 | L'IMSI EST MEMBRE DE HEP EDUCATION |
| 10 | LA PROFESSION AU CŒUR DE LA FORMATION | | |
| 12 | LES MÉTIERS PRÉPARÉS À L'IMSI | | |

10 BONNES RAISONS DE CHOISIR L'IMSI

DES EXPÉRIENCES EN ENTREPRISE...

L'IMSI vous permet de découvrir la réalité des métiers de l'immobilier grâce à des immersions de longue durée. Les stages en BTS ou l'alternance en cursus Bachelor ou Cycle Mastère Professionnel*, sont l'occasion de s'imprégner des valeurs de l'entreprise et de développer de nombreuses compétences auprès des experts du secteur.

DES POSSIBILITÉS D'ÉVOLUTION RAPIDES...

L'IMSI est spécialisé dans les services immobiliers, les activités de gestion, de transaction et de conseils immobiliers. Des métiers pérennes, à forte valeur ajoutée et qui vous permettront d'évoluer rapidement.

UN ACCOMPAGNEMENT VERS L'EMPLOI...

Le service relations entreprises vous accompagnera dans vos démarches professionnelles et saura vous mettre en contact avec des entreprises qui vous permettront de développer vos compétences et révéler votre potentiel.

UNE ÉCOLE RECONNUE PAR LE SECTEUR IMMOBILIER...

Depuis 1999, l'IMSI travaille en collaboration avec l'ensemble des acteurs représentatifs du secteur, afin de proposer une offre de formation qui permet à ses apprenants de disposer des compétences et savoir-être attendus par les employeurs. Une pédagogie qui a fait ses preuves et qui fait de l'IMSI une école de référence pour les professionnels de l'immobilier.

UN CORPS PROFESSORAL EXPERT...

La majorité des membres du corps professoral de l'IMSI est composée de professionnels en exercice ou d'experts reconnus. Ils ont à cœur de vous transmettre, avec toute la passion qu'ils développent dans leur métier, les connaissances et compétences nécessaires à votre insertion et évolution professionnelles.

UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ...

Pendant toute la durée de votre formation, vous serez accompagné individuellement par l'équipe pédagogique. Au sein de promotions à taille humaine favorisant le partage entre étudiants et intervenants, vous bénéficierez de conditions optimales pour favoriser un apprentissage rapide et durable.

UNE INSERTION PROFESSIONNELLE GARANTIE...

100% des diplômés de l'IMSI trouvent un emploi dans les quatre mois suivant la fin de leur formation. Ils sont pour la plupart embauchés en contrat à durée indéterminée dès leur premier emploi.

LE GROUPE IGS EN CHIFFRES

GROUPE IGS : 67 000 ALUMNI DONT 18 000 DANS LA FONCTION RH

Les Alumni Groupe IGS, forment, en France comme à l'international, un large réseau. Liés par des valeurs communes et un fort attachement aux établissements qui les ont formés, ils partagent régulièrement des moments conviviaux et s'échangent offres et conseils professionnels.

+ DE 40 ANS D'INNOVATION PÉDAGOGIQUE AU SERVICE DE L'EMPLOI

Guidé depuis 1975 par ses valeurs: Humanisme, Entrepreneuriat et Professionnalisme, le Groupe IGS accompagne les jeunes et adultes dans l'acquisition des compétences, savoir-être et diplômes nécessaires à leur réussite professionnelle et à leur épanouissement personnel.

9 000 ENTREPRISES PARTENAIRES

Le Groupe IGS collabore constamment avec plus de 9000 entreprises afin d'élaborer des programmes de cours correspondant aux attentes des recruteurs et de donner accès aux apprenants à de nombreuses expériences professionnelles (stage, alternance ou apprentissage).

* Les termes «Cycle Mastère Professionnel» désignent un niveau de fin d'études à BAC + 5.

CURSUS PÉDAGOGIQUE

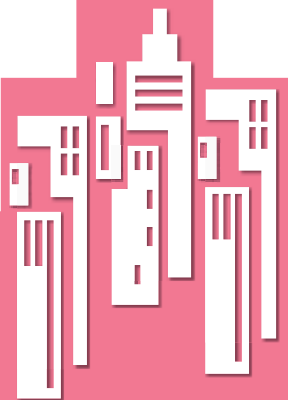
CURSUS IMSI	LIEUX	ANNÉES	MODALITÉS	DIPLÔMES
Bachelor « Gestion et Transaction immobilières »	PARIS LYON	BAC+1	Initial	
	PARIS LYON	BAC+2	Initial	BTS Professions Immobilières
	PARIS LYON TOULOUSE	BAC+3	Alternance	Titre certifié inscrit au RNCP au niveau II ** Certificat « Responsable en gestion et négociation immobilières »
EN CAS DE POURSUITE D'ÉTUDES EN CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL, SEUL LE TITRE DE NIVEAU SUPÉRIEUR SERA DÉLIVRÉ				
Cycle Mastère Professionnel*** « Management des services immobiliers »	PARIS LYON TOULOUSE 2020	BAC+4	Alternance	
	PARIS LYON TOULOUSE 2021	BAC+5	Alternance	Titre certifié inscrit au RNCP au niveau I ***
OPTIONS	Immobilier résidentiel et nouvelles technologies Management de l'immobilier tertiaire Conseil en gestion de patrimoine immobilier Management du logement social Aménagement et promotion immobilière			

ADMISSION PARALLÈLE POSSIBLE EN BAC+2/3/4/5

* Les termes « Cycle Mastère Professionnel » désignent un niveau de fin d'études à BAC + 5.

** Titre certifié Responsable en Gestion et Développement d'Entreprise inscrit au RNCP au niveau II - code 23671, code NSF 310m, par arrêté du 28/07/2017, publié au J.O du 05/08/2017

*** Titre certifié Manager en immobilier résidentiel et tertiaire inscrit au RNCP au niveau I - code 19420, code NSF 313, par arrêté du 29/07/2014, publié au J.O du 09/08/2014



BTS

PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Public concerné

Titulaires d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel validé.

Admission sur tests et entretien.

Objectifs

- Rechercher, estimer et vendre des biens immobiliers
- Gérer administrativement et financièrement les dossiers clients
- Gérer juridiquement et techniquement un portefeuille d'immeubles

Durée

2 ans

Organisation

- 14 semaines de stage réparties sur les deux années :
10 semaines la première année,
4 semaines la deuxième.
- Statut : étudiant

Métiers visés

- Négociateur immobilier junior
- Assistant gestionnaire locatif
- Assistant gestionnaire de copropriété

Exemples de missions en entreprise

- Rechercher des biens à vendre et à louer
- Réaliser des visites de biens
- Participer à des entretiens découverte clients
- Examiner des biens à louer
- Procéder à des états des lieux d'entrée et de sortie
- Déterminer le loyer potentiel
- Étudier la solvabilité des locataires
- Participer à la préparation d'assemblées générales et de conseils syndicaux
- Participer au suivi des travaux
- Suivre des dossiers clients

Contenu de la formation

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Anglais appliqué à l'immobilier
- Communication professionnelle

Enseignement professionnel

- Conseil en ingénierie de l'immobilier
 - Droit et veille juridique
 - Économie et organisation de l'immobilier
 - Architecture, habitat et urbanisme, développement durable
- Techniques immobilières
 - Transaction immobilière
 - Gestion de copropriété
 - Gestion locative
- Formation d'initiative locale





BACHELOR*

ANNÉE 3

GESTION ET TRANSACTION IMMOBILIÈRES

Public concerné

Titulaires d'un diplôme bac +2 validé (BTS professions immobilières, BTS ou DUT commercial, en économie/gestion, titre certifié niveau III) ou d'une expérience professionnelle venant en équivalence (Validation des Acquis Professionnels).

Admission sur tests et entretien.

Objectifs

- Administrer des biens immobiliers d'investissement pour le compte de propriétaires dans un objectif de rentabilité du bien
- Mettre en œuvre les moyens techniques et administratifs de conservation et d'amélioration du patrimoine
- Assurer la commercialisation de biens immobiliers

Durée

1 an

Organisation

- Formation organisée selon la pédagogie de l'alternance
- Rythme : 3 jours de formation toutes les 2 semaines à Paris et Toulouse et 1 semaine en formation toutes les 2 à 3 semaines à Lyon
- Statut :
 - salarié en contrat de professionnalisation, financement CIF, plan de formation entreprise
 - étudiant si financement personnel

Métiers visés

- Négociateur immobilier
- Gestionnaire locatif junior
- Gestionnaire de copropriété junior
- Comptable immobilier
- Prospecteur foncier
- Gestionnaire technique



Contenu de la formation

Environnement économique et social

- Panorama et économie du marché immobilier

Cadre juridique des activités immobilières

- Fondamentaux du droit immobilier
- Droit de l'urbanisme
- Gestion locative
- Bail commercial
- Gestion de copropriété
- Comptabilité immobilière, copropriété et gérance
- Transaction immobilière
- Technique du bâtiment
- Droit fiscal et fiscalité immobilière
- Assurances
- Les nouvelles technologies dans l'immobilier

Introduction à la gestion d'entreprise

- Comptabilité générale et analytique
- Business plan
- Human resources management
- Introduction to marketing
- Droit du travail

Traitement de l'information et compétences linguistiques

- Projet Voltaire
- Anglais appliqué à l'immobilier
- Pratique informatique

Mission professionnelle

- Codes et comportement en entreprise
- Étude terrain
- Expérience professionnelle

Adeline WAGNER

"J'ai connu l'IMSI grâce au salon de l'Étudiant. Ayant obtenu un BTS Professions Immobilières, je voulais poursuivre mes études et faire une licence en restant dans le domaine immobilier. J'ai pu me rendre compte du potentiel professionnel que m'offrait le Bachelor «Gestion et Transaction Immobilières». Les matières et le contenu de la formation m'ont ouvert l'esprit sur les possibles débouchés dans ce milieu porteur d'avenir. Le suivi de mon alternance en entreprise et la qualité du service pédagogique ont été très bons et je me suis très vite sentie accompagnée. Je suis ravie d'avoir rejoint cette formation en Bachelor. De plus, la journée d'intégration m'a beaucoup plu et nous a permis de tous rentrer en contact de manière ludique grâce à des activités collaboratives."



OPTIONS DU CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL*

**IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
ET NOUVELLES TECHNOLOGIES**

**MANAGEMENT DE L'IMMOBILIER
TERTIAIRE**

**CONSEIL EN GESTION
DE PATRIMOINE IMMOBILIER**

**MANAGEMENT DU LOGEMENT
SOCIAL**

**AMÉNAGEMENT ET PROMOTION
IMMOBILIÈRE**

CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL*

MANAGEMENT DES SERVICES IMMOBILIERS

Public concerné

Année 1 : Titulaires d'un diplôme bac +3 validé - licence professionnelle du domaine immobilier, licence en droit, gestion, commerce, titre certifié niveau II ou d'une expérience professionnelle venant en équivalence (Validation des Acquis professionnels), ...

Année 2 : Titulaire d'un diplôme bac +4 validé en immobilier, ou d'une expérience professionnelle venant en équivalence (Validation des Acquis professionnels).

Admission sur tests et entretien.

Objectifs

- Gérer une activité de service immobilier : transaction, gestion de biens, gestion de fonds de commerce pour des biens résidentiels, tertiaires ou commerciaux
- Gérer une activité de production des biens : aménagement foncier, promotion-construction, marchand de biens-rénovateur
- Assurer le management de ces activités

Durée

1 à 2 ans selon le niveau d'entrée (bac +3 ou bac +4)

Organisation

- Formation organisée selon la pédagogie de l'alternance
- Rythme : 3 jours de formation toutes les 2 semaines à Paris et Toulouse et 1 semaine en formation toutes les 2 à 3 semaines à Lyon.
- Statut salarié en contrat de professionnalisation, financement CIF, plan de formation entreprise, étudiant si financement personnel

Métiers visés

- Négociateur immobilier, directeur des ventes, directeur de location
- Gestionnaire locatif, directeur de gestion locative, Property Manager
- Gestionnaire de copropriété, directeur de copropriété
- Asset Manager, Investment Manager
- Responsable de programmes
- Développeur foncier
- Conseiller en gestion de patrimoine immobilier
- Responsable technique



Thibault ROSA

"Après l'obtention d'un bachelor en management commercial, j'ai orienté mon cursus vers l'immobilier. Je souhaitais intégrer une école favorisant l'alternance et me permettant d'acquérir des savoirs pratiques et théoriques afin d'accéder à des métiers à forte valeur ajoutée. Le partage de connaissances avec mes camarades et les intervenants professionnels ont, à ce jour, comblé mes attentes."

Année 1

Environnement économique et social

- Enjeux du développement durable
- Éthique et déontologie en immobilier

Cadre juridique des activités immobilières

- Fondamentaux juridiques de l'immobilier
- Droit de l'urbanisme et de la construction
- Droit des successions
- Fiscalité immobilière
- Droit des sociétés immobilières

Gestion de biens

- Gestion locative
- Gestion de copropriété
- Gestion des baux commerciaux
- Comptabilité immobilière
- Technique du bâtiment
- Assurances
- Prospection foncière et aménagement
- Techniques de négociation

Stratégies de développement de l'entreprise immobilière

- Audit comptable et financier de cabinets et d'agences
- Marketing immobilier
- Organisation, reprise et création de cabinets et d'agences
- Stratégies d'entreprises immobilières (France et international)

Traitement de l'information et compétence linguistique

- Pratique informatique
- Systèmes d'information
- Real estate English

Mission professionnelle

- Conférences et actions de promotion
- Expérience professionnelle
- Dossier de recherche appliquée

Spécialisation (un cours au choix)

- IRNT: Immobilier Résidentiel et Nouvelles Technologies
- CGPI: Conseil en Gestion de Patrimoine Immobilier
- MLS : Management du Logement Social
- API : Aménagement et Promotion Immobilière
- MIT : Management de l'Immobilier Tertiaire

Année 2

Environnement économique et social

- Développement à l'international
- Présentation et analyse des politiques publiques de l'immobilier

Cadre juridique des activités immobilières

- Droit de l'urbanisme
- Baux d'habitation
- Baux commerciaux

Stratégies de développement de l'activité immobilière

- Management d'équipe
- Environnement financier de l'entreprise
- Jeu d'entreprise

Production et gestion de biens

- Enjeux du développement durable
- Technique du bâtiment
- Assurances
- Expertise immobilière
- Projet de construction et promotion immobilière

Compétences linguistiques

- Real estate English
- Projet Voltaire

Mission professionnelle

- Mémoire professionnel
- Expérience professionnelle
- Pilotage de carrière

Immobilier résidentiel et nouvelles technologies

- Environnement juridique du digital immobilier
- Enjeux de la digitalisation des services immobiliers
- Institutions du numérique sectoriel
- Marketing des services numériques
- Outils de la dématérialisation des services immobiliers
- Actions commerciales
- Impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Étude de cas

Management de l'immobilier tertiaire

- Property Management
- Gestion des services, Facility Management
- Commercialisation en immobilier d'entreprise
- Calculs financiers pour l'immobilier
- Financement des investissements
- Les outils de l'Asset Management
- Gestion de centre commercial
- Business case : montage financier et pilotage d'opérations d'investissement

Conseil en gestion de patrimoine immobilier

- Régimes matrimoniaux et droit du patrimoine privé
- Fiscalité des particuliers
- Analyse patrimoniale et préconisations
- Produits d'investissement
- Statuts et installation du CGPI
- Éthique, risques et responsabilités
- Étude de cas

Management du logement social

- Historique, actualité et métiers du logement social
- Gestion locative et gestion des impayés
- Contrats et marchés publics dans le secteur du logement social
- Gestion financière du logement social
- Plan stratégique de patrimoine
- Communication dans le logement social
- Gouvernance dans les structures du logement social
- Étude de cas

Aménagement et promotion immobilière

- Approche architecturale
- Urbanisme et aménagement
- Problématique foncière
- Montage d'opérations
- Contrats et marchés publics
- Commercialisation de produits neufs
- Étude de cas



Déborah POULAIN

"Après l'obtention de ma licence de droit, j'ai voulu m'orienter vers les métiers de l'immobilier. L'IMSI a été un tremplin dans mon cursus scolaire et dans mon orientation. Le corps professoral et administratif est vraiment à l'écoute de nos besoins, aussi bien au niveau professionnel que scolaire. J'ai découvert une école proche de ses étudiants et qui pousse réellement à la réussite. Le programme dispensé est très complet, et nous permet de découvrir tous les métiers de l'immobilier et d'être polyvalent sur tous les sujets. L'alternance est un excellent moyen de découvrir la vie active tout en développant ses connaissances. J'ai pu mettre en application lors des jours en entreprise, mes connaissances juridiques acquises précédemment et les connaissances immobilières acquises à l'IMSI."



LA PROFESSION AU CŒUR DE LA FORMATION

UN CORPS PROFESSORAL RECONNU

Le corps professoral de l'IMSI est constitué de professionnels de l'immobilier en exercice, sélectionnés avec beaucoup de rigueur. Ces personnalités comptent parmi les experts des disciplines qu'ils enseignent.

Parmi ceux-ci se trouvent :

- **Léo ATTIAS**, président de FIABCI France
- **Sébastien BANZ**, expert en assurance
- **Pierre-Olivier BAYEC**, conseiller en gestion de patrimoine, gérant de PATRIMOINE ET FINANCE
- **Leïla BEN SALEM**, avocate
- **Jérôme BLONDEAU**, directeur de clientèle FONCIA BUREAUX
- **Fabrice BOYER**, ancien manager commercial immobilier
- **Jean-Paul BOUDIGNON**, ancien directeur grands comptes GALIAN
- **Virginie BOURDOU**, avocat spécialiste du droit immobilier
- **Jean-Philippe BRUNET**, directeur de l'agence immobilière DOMINUM IMMOBILIER
- **Christine CARNEVILLIER**, consultante spécialiste en droit immobilier
- **Hugues COHEN**, gestionnaire d'actifs OPF COURTAGE
- **Sandrine COURSAT**, consultante locaux d'activités MALSCH PROPERTIES
- **Frédéric CUNY**, architecte spécialisé en urbanisme et assistance à maîtrise d'ouvrage
- **Sophie de WINTER**, directrice d'un cabinet d'administration de biens
- **Ludovic DUBOIS-PAGNON**, conseil en gestion locative, transaction, expertise en valeur vénale
- **Patrice DURAND**, ancien directeur des risques CAISSE DE GARANTIE FNAIM
- **Otman EL HARTI**, conseil auprès des collectivités territoriales
- **Didier FERRACANI BARRANQUE**, 25 ans d'expérience en expertise, Property et Asset Management
- **Véronique GENEVE**, responsable d'un service d'administration de biens (habitation et tertiaire)
- **Jean-Jacques GIREAUD**, gestionnaire investissement SEINE OUEST HABITAT
- **Shaheelah GUILBAUD**, gérante et agent immobilier de SD IMMOBILIER
- **Malick HAMMAD**, conseiller pour la formation auprès du président du SNPI
- **Mathieu LECLERCQ**, directeur CT2I (Conseil Technique et Ingénierie Immobilière)
- **Thierry LUPIAC**, avocat mandataire en transactions immobilières
- **Christian MARINA**, architecte associé fondateur de l'agence MP&A
- **Eric MARTIN**, directeur général SAHLM du département de l'Oise
- **Maher MEFTAH**, ancien responsable service transaction d'un grand groupe immobilier
- **Christian MICHELET**, consultant, ancien directeur technique FONCIA
- **Patrice MILLON**, conseil en gestion de patrimoine, cabinet MONTERLAND PATRIMOINE
- **David MOTTIN**, gestionnaire immobilier logistique, BNP PARIBAS REPM
- **Annick MOULIN**, directrice métier comptabilité FONCIA
- **Jean-Marc MONTECH**, conseil en sécurité des données
- **Hélène NAGGA**, consultante formatrice, ancienne responsable d'agence immobilière
- **Christian NAVLET**, promoteur développeur immobilier MRICS NAVLET
- **Minh Trong NGUYEN**, conseil en développement durable
- **Francis PARRONCHI**, conseil indépendant Facility et Property Management, ancien responsable immobilier d'EDF
- **Ivan PASTERNAZKY**, consultant/formateur, membre IFEI, Chambre des Experts FNAIM et Chambre Nationale des Experts en Copropriété
- **Dominique PERDRIER**, ancien directeur du risque caution GALIAN
- **Thierry PUJERVIE**, conseiller en investissement immobilier, directeur général COULEUR PATRIMOINE
- **Manuel RAISON**, avocat associé Cabinet RAISON-CARNEL
- **Délia QUERBOUET**, consultante-formatrice spécialisée en logement social
- **François RAJAUD**, ancien directeur général de GROUPAMA logistique et achats
- **Joël ROUACH**, avocat spécialisé en droit immobilier
- **Caroline SIMON**, directrice département indemnisation et contentieux ASSURGERANCE
- **Kévin SOMER**, conseil en gestion de patrimoine, cabinet MONTERLAND PATRIMOINE
- **Jean-Claude SZALENIEC**, promoteur immobilier, gérant d'HARES CONSEIL
- **Kévin TRODOUX**, transaction, gestion immobilière, conseil en patrimoine immobilier, président associé PIERRE BRETEVIL SAS
- **Thierry VALLA**, dirigeant d'une structure immobilière, spécialiste du marketing digital
- **Christophe VOIRET**, responsable régional AMEPI PACA



Ivan PASTERNAZKY, Consultant/formateur, Membre IFEI, Chambre des Experts FNAIM et Chambre Nationale des Experts en Copropriété

"L'IMSI est une école d'application renommée à taille humaine qui a toujours su garder ses valeurs : une sélection objective puis un suivi régulier de ses étudiants; des enseignements pluridisciplinaires de qualité; une direction à l'écoute de ses intervenants professionnels afin de faire évoluer les cursus. C'est un lieu où des futurs professionnels de l'industrie immobilière vont pouvoir réellement s'épanouir et prendre une autre dimension. C'est donc pour moi un plaisir d'y enseigner et d'y transmettre mon vécu en immobilier"

LA CAUTION D'UN CONSEIL SCIENTIFIQUE

Le conseil scientifique a pour mission d'orienter les évolutions et les innovations pédagogiques de l'établissement et de guider la recherche appliquée dans l'école.

Ont accepté de siéger au Conseil scientifique :

- Jean-François BUET, président de l'ESI et de la CEFI
- Jérôme DAUCHEZ, président du Conseil de Surveillance de Dauchez Copropriétés
- José DE JUAN MATEO, directeur délégué à l'administration de biens et à la transaction de Procvivis Immobilier
- Patrick DOUTRELIGNE, président d'ADOMA
- Laurent GIBOIRE, président du groupe Giboire
- Stéphane IMOWICZ, membre de la Rics, président de Belvédère Valorisation Immobilier
- Michel JOUVENT, délégué général d'Apogée
- Isabelle LAROCLETTE, présidente et co-fondatrice de la fondation I Loge You
- Christian MARINA, architecte, dirigeant de l'agence MP&A
- Guy MARTY, directeur général de l'Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière
- Olivier MITTERRAND, président du Conseil de Surveillance des Nouveaux Constructeurs
- Jean-Jacques OLIVIE, président de l'Anacofi Immobilier
- Philippe PELLETIER, avocat à la Cour, président du Plan Bâtiment Durable
- Christophe ROBERT, délégué général de la Fondation Abbé Pierre
- Claude TAFFIN, directeur scientifique de l'Association Dinamic
- Bernard TERRASSE, directeur du Département des Professions réglementées de la Bred Banque Populaire
- Laurent VIMONT, président de Century 21 France
- Evelyne VIVIER, présidente du Cabinet Bellavita et administratrice de l'UNIS Île-de-France

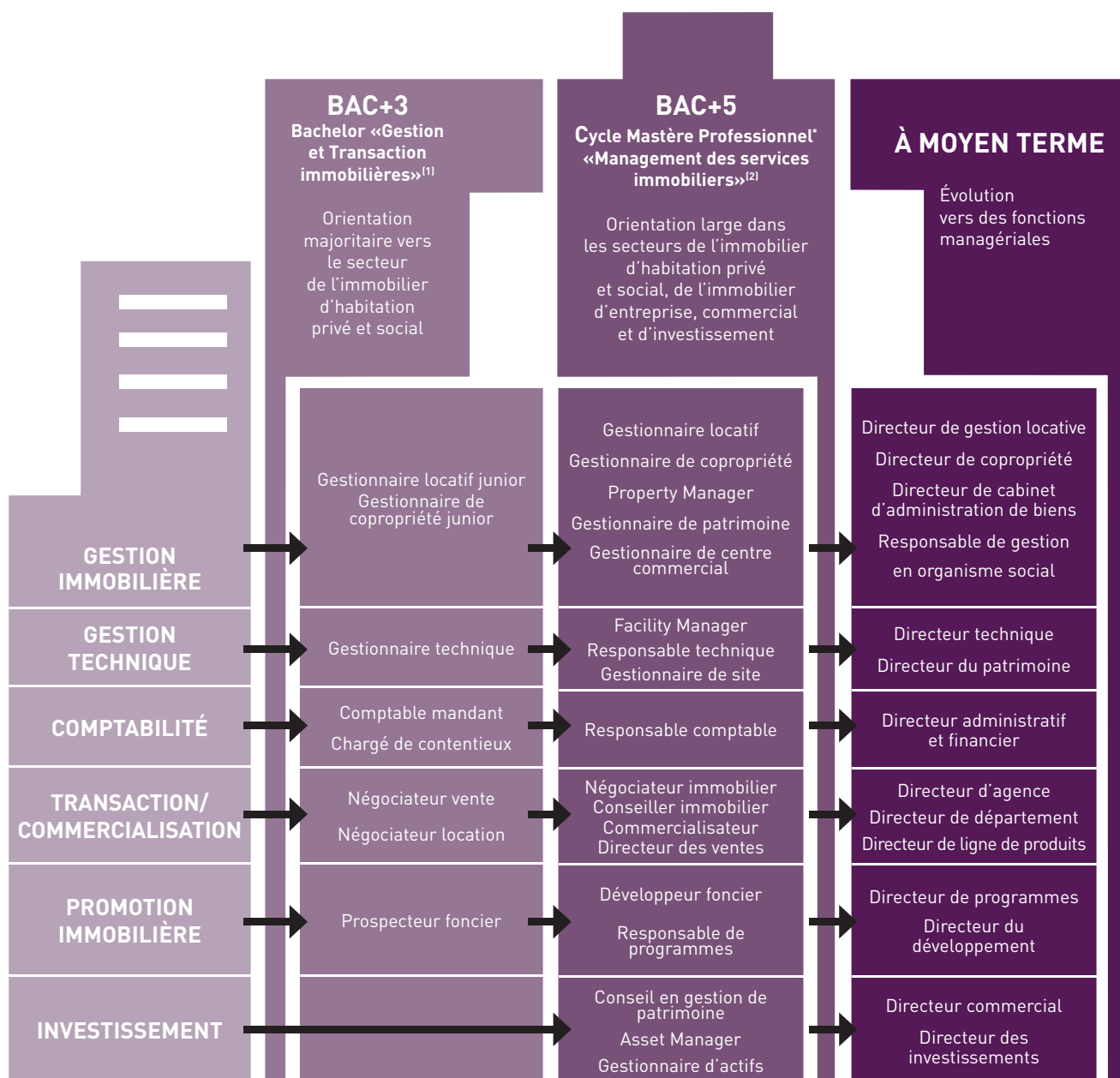
DES PERSONNALITÉS MARQUANTES POUR PARRAINER NOS PROMOTIONS

Chacune des promotions de l'IMSI est parrainée par une personnalité reconnue. La plupart des parrains ont été choisis parmi les figures de l'immobilier, d'autres représentent l'engagement économique, politique, ou encore sportif. Leur mission : incarner les valeurs de courage, d'intégrité et d'exigence, qui permettront aux diplômés de l'Institut de réussir leur vie professionnelle.

Parmi les parrains :

- Yves BOUSSARD, président du Conseil Européen des Professions Immobilières (2001)
- Philippe PELLETIER, président de l'Agence Nationale pour l'Habitat (2002)
- Bernard VORMS, directeur de l'Agence Nationale d'Information sur le Logement (2003)
- Marc-Philippe DAUBRESSE, ministre délégué au logement et à la ville (2005)
- Didier DURAN, président du MEDEF Île-de-France (2006)
- Jean PERRIN, président de l'Union Nationale de la Propriété Immobilière (2007)
- Philippe BRIAND, ancien ministre, questeur de l'Assemblée Nationale, maire de Saint-Cyr-sur-Loire, président fondateur du groupe Citya (2011)
- Christian MARINA, associé fondateur de l'agence MP&A, réalisateur de l'aquarium du Trocadéro et de la ZAC Bords de Seine à Asnières (2012)
- Serge DEGLISE, président-fondateur du groupe ORALIA (2013)
- Marc SIMON, président du Groupe ARCADE (2014, Paris)
- Jean CHAVOT, président de la Chambre FNAIM de l'immobilier du Rhône (2015, Lyon)
- Patrick LOZANO, président de l'UNIS Lyon-Rhône (2016, Lyon)
- Stéphane SCARELLA, Directeur délégué immobilier Figaro Classifieds (2017, Paris)
- Olivier MITTERRAND, président fondateur du promoteur Les Nouveaux Constructeurs (2017, Lyon)
- Vincent TARGE, dirigeant de la Régie Vincent Targe et ancien étudiant de l'IMSI (2018, Lyon)

LES MÉTIERS PRÉPARÉS À L'IMSI



⁽¹⁾ Titre certifié Responsable en Gestion et Développement d'Entreprise inscrit au RNCP au niveau II - code 23671, code NSF 310m, par arrêté du 28/07/2017, publié au J.O du 05/08/2017
Certificat Responsable en gestion et négociation immobilières

⁽²⁾ Titre certifié Manager en immobilier résidentiel et tertiaire inscrit au RNCP au niveau I - code 19420, code NSF 313, par arrêté du 29/07/2014, publié au J.O du 09/08/2014

* Les termes «Cycle Mastère Professionnel» désignent un niveau de fin d'études à BAC + 5.

GESTION IMMOBILIÈRE

La finalité de cette fonction est d'assurer la gestion optimisée d'un parc immobilier. Le gestionnaire immobilier administre et gère les logements et l'immobilier de son entreprise ou d'un propriétaire. Les activités prises en charge sont de plusieurs ordres : administratif (suivi de l'occupation des surfaces ou des appartements), technique (prévisions de travaux, etc), financier (perception des loyers, etc) et commercial (appels d'offres, etc). Ces emplois s'exercent à la fois en bureau et sur site. On y dispose d'autonomie et par conséquent on engage fortement sa responsabilité dans chaque action entreprise. La pluricom pétence est le maître mot de cette fonction qui requiert disponibilité et bon contact relationnel.

GESTION TECHNIQUE

La mission du Facility Manager/gestionnaire technique est de veiller au bon fonctionnement de l'immeuble et des ressources mises à disposition des utilisateurs. Il prend en charge l'ensemble des services liés à la gestion d'un site. Ses activités sont celles de l'entretien et de la maintenance des bâtiments, des services aux utilisateurs et de la gestion des énergies, de l'environnement et des conditions de travail.

COMPTABILITÉ

Les activités immobilières de gestion et de transaction conduisent à détenir des fonds pour le compte de tiers, qu'il s'agisse de loyers encaissés, de dépôts de garantie, de charges de copropriété ou encore d'indemnités d'immobilisation. La comptabilité de ces sommes exige un savoir-faire spécifique et des réflexes particuliers. Les comptables mandants sont les partenaires permanents des fonctions d'administration de biens, de location et de vente, au cœur des services immobiliers.

TRANSACTION/ COMMERCIALISATION

Ce professionnel est un intermédiaire entre acheteur et vendeur ou locataire et propriétaire. Il participe aux négociations dans le cadre des mandats qui lui sont confiés. Il a un devoir de conseil vis-à-vis de ses clients. Ce métier nécessite de disposer de connaissances juridiques et techniques et d'avoir un sens du contact développé, d'être capable de détecter les véritables motivations de ses clients et de mener une démarche commerciale à son terme.

PROMOTION IMMOBILIÈRE

Lors d'une opération de construction immobilière, le prospecteur et le développeur foncier ont pour mission de rechercher et d'acquérir des terrains à bâtir ou des biens à rénover. Ils étudient la faisabilité de l'opération sur les plans technique, administratif et financier. Cette phase achevée, le responsable de programme réalise le montage, la coordination et le suivi du programme de construction jusqu'à sa livraison. Son champ de responsabilité est large puisqu'il coordonne tous les aspects du programme (technique, juridique, commercial, financier...).

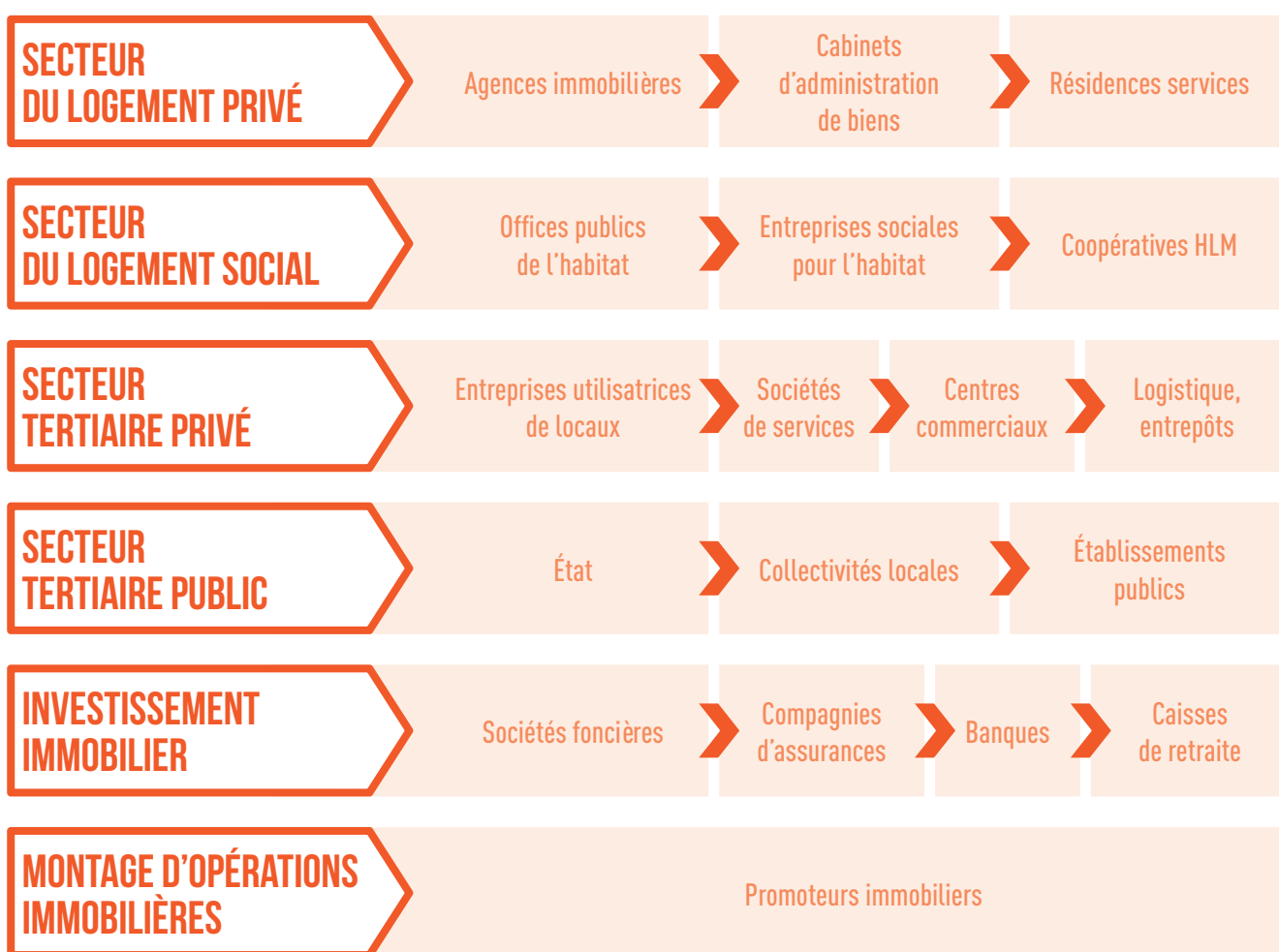
INVESTISSEMENT

Le gestionnaire de patrimoine a pour mission d'optimiser les actifs immobiliers (d'une personne physique ou morale) qui composent son portefeuille. Il en assure le suivi commercial, administratif et financier. Il bénéficie d'une large autonomie dans la mesure où il doit prendre des décisions sur des situations à fort potentiel de risque. Cet emploi s'exerce en bureau et nécessite d'entretenir de bonnes relations fonctionnelles aussi bien en interne qu'en externe.





UNE PLURALITÉ DE SECTEURS



UNE INTÉGRATION PROFESSIONNELLE RÉUSSIE

LES ENTREPRISES QUI RECRUTENT

Immobilier tertiaire

BASF • BNP PARIBAS REPM • CARREFOUR PROPERTY GESTION • CBRE PROPERTY MANAGEMENT • CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER • CUSHMAN & WAKEFIELD • DTZ FRANCE • FONCIERE DES REGIONS • GECINA • GROUPAMA IMMOBILIER • GROUPE CASINO • GROUPE ZANNIER • ICADE PROPERTY • JONES LANG • KUEHNE+NAGEL • LASALLE • MANPOWER • NRJ GLOBAL • POSTE IMMO • SANOFI • SNCF • SOCIETE GENERALE • SWISSLIFE IMMOBILIER • VINCI IMMOBILIER PM • YVES ROCHER

Secteur de l'investissement

AEW EUROPE • ALLIANZ • ATLAND SAS • BALZAC REIM • BNP PARIBAS REIM • CREDIT FONCIER IMMOBILIER • DOMOFINANCE • DROUOT ESTATE • FINANCIERE GRENNÉVO • GEMONEYBANK • HSBC • LABANQUE POSTALE • IMMOBILIER CONSEIL • NOVAXIA • PIERRE ET VACANCES • SG REAL ESTATE

Promotion

AKERYS PROMOTION • BOUYGUES IMMOBILIER • CONSTRUCTA • GEORGE V • GROUPE EXIA • GROUPE PITCH • INFINIM • MF CONSTRUCTION • NOAHO

Résidentiel privé

ALMIA MANAGEMENT • CABINET JOURDAN • CABINET MINARD • CENTURY 21 • CITYA • DAUCHEZ • DEGUELDRE & CIE • FONCIA • GERARD SAFAR • GRIFFATON • GUY HOQUET • IMMO DE FRANCE • LAFORET • LARBOULLET IMMOBILIER • NEXITY • ORALIA • ORPI • REGIE MOLIERE • REGIE VINCENT TARGE • RESIDE ETUDES • SOROVIM • SQUARE HABITAT

Secteur du logement social

GROUPE 3F • GROUPE SNI • HAUTS DE SEINE HABITAT • ICF HABITAT • LOGIPARC • MANTES YVELINES HABITAT • OPDH 92 • OSICA • PARIS HABITAT • PLAINE COMMUNE HABITAT • RIVP • SOVAL • SEMCODA • SURESNES HABITAT • TOIT ET JOIE • VALOPHIS HABITAT • SCIC HABITAT

100% de nos apprenants trouvent un emploi dans les 4 mois suivant la fin de leur formation. Les diplômés sont pour la plupart sous **contrat à durée indéterminée**, à des postes d'encadrement, le statut cadre leur étant donné soit à l'embauche soit après une période initiatique;

Une carrière marquée par 3 caractéristiques :

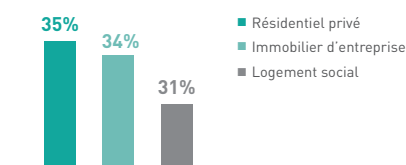
- la **fidélité à l'entreprise**, avec une reconnaissance financière des compétences et de l'engagement
- l'**évolution hiérarchique rapide**, vers des postes de management spécialisé (à l'échelon d'un service) puis de management général (à l'échelon d'une agence, d'une succursale ou d'une filiale)
- la **souplesse fonctionnelle**, avec de nombreux exemples de passage délibéré et réussi d'un métier immobilier à un autre

QUE SONT-ILS DEVENUS ?

[Chiffres 2018, Cycle Mastère Professionnel* 2]

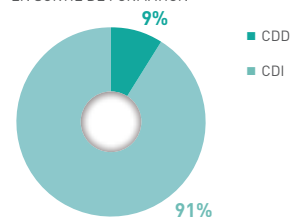
Quels secteurs ?

SECTEURS D'ACTIVITÉS



Quel statut ?

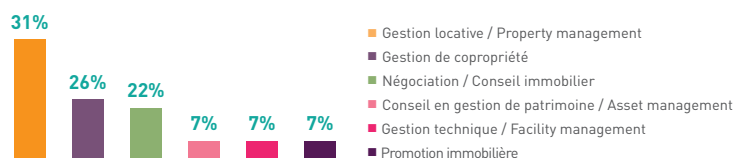
EN SORTIE DE FORMATION



Quelle rémunération ?



Quelles fonctions ?



* Les termes «Cycle Mastère Professionnel» désignent un niveau de fin d'études à BAC + 5.

STAGE ET ALTERNANCE

LES MODALITÉS DU STAGE POUR LE BTS

L'étudiant aura à réaliser 14 semaines de stage sur ses 2 premières années réparties de la sorte : 10 semaines en année 1 et 4 semaines en année 2. Il sera indemnisé selon la législation en vigueur concernant les stages étudiants.

LES MODALITÉS DE L'ALTERNANCE : LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail à durée déterminée ou non, de type particulier incluant une période de formation. Le titulaire de ce contrat perçoit une rémunération mensuelle (pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et du poste occupé). Les employeurs bénéficient d'un certain nombre d'aides financières pour l'embauche d'un salarié en contrat de professionnalisation.

Le contrat de professionnalisation s'adresse aux personnes de 16 à 25 ans révolus, ainsi qu'aux demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus.

Le temps de travail du salarié en contrat de professionnalisation, incluant le temps de présence en centre de formation, est identique à celui des autres salariés de l'entreprise.

Le salarié en contrat de professionnalisation suit un enseignement général, théorique et pratique en centre de formation et travaille en alternance chez un employeur pour mettre en œuvre les savoirs acquis. Il est suivi en entreprise par un tuteur.

Le rythme d'alternance sur Paris et Toulouse est de 3 jours en formation toutes les 2 semaines. Le rythme d'alternance sur Lyon est de 1 semaine en formation pour 2 à 3 semaines en entreprise.



Amandine DAUCHY, Responsable relations écoles

*"Foncia et l'IMSI : une évidence
Depuis plus de 20 ans, l'IMSI est l'un des partenaires privilégiés du Groupe Foncia. L'immobilier est un marché porteur qui requiert des compétences pointues. Pour répondre à cette exigence, l'IMSI adapte tous les ans ses programmes et propose ainsi à Foncia des formations spécifiques et de qualité correspondant aux évolutions de la profession. Chaque année, plusieurs alternants de l'IMSI ont la chance d'intégrer nos équipes à l'issue de leur cursus.*

Ce partenariat, basé sur l'employabilité, répond en tous points à la politique relations écoles du Groupe Foncia."

LA VIE DE L'ÉCOLE



LES ASSOCIATIONS IMSI EN MOUVEMENT

L'ASSOCIATION DES ANCIENS

L'association des anciens est née en novembre 2011. Son rôle : maintenir le lien entre les diplômés de l'IMSI et les étudiants actuels et développer un réseau d'échanges professionnels entre anciens. Pour ce faire, l'association anime la communauté grâce à des conférences au cœur de l'actualité, animées par des professionnels du secteur de l'immobilier. Une bourse d'emplois, alimentée par les professionnels du secteur, est également à disposition de l'ensemble des adhérents.

Le BDE

Le Bureau des étudiants de l'IMSI, moteur de la vie interne, favorise pleinement les échanges avec les autres écoles du campus. Parmi le panel des activités proposées : soirées étudiantes, afterwork mais aussi sorties culturelles, participation aux semaines à thème des campus (l'international, le handicap, l'art), événements sportifs et humanitaires (Europ'Raid).



LES ESPACES DE VIE

L'IMSI bénéficie des services offerts au sein des campus Groupe IGS parisien, lyonnais et toulousain. Plusieurs lieux de vie agréables et conviviaux sont à disposition des étudiants :

- Des salles adaptées aux travaux en petits groupes
- Des amphithéâtres de différentes tailles équipés de vidéoprojecteurs
- Des centres de documentation
- Plus de 1 000 ordinateurs
- Une technologie de pointe au service d'une pédagogie efficiente
- Des bornes d'accès internet wi-fi
- Des cafétérias et des espaces de détente
- Des pôles associatifs

TROIS CAMPUS DYNAMIQUES

Le Campus Groupe IGS - Paris, le campus HEP Lyon - René Cassin et le Campus Groupe IGS - Toulouse permettent la rencontre entre étudiants venant d'horizons divers. Différents par leur profil, ils viennent de toutes les régions de France et de tous les pays (plus de 54 nationalités représentées) avec leur propre

culture. Ils coopèrent dans la réalisation de projets communs (soirées étudiantes, missions humanitaires, trophées sportifs, jeux d'entreprise...) et bénéficient ainsi de toute la richesse de campus multiculturels où se construisent aisément partages d'expériences et amitiés durables.



CAMPUS GROUPE IGS - PARIS



CAMPUS HEP LYON - RENÉ CASSIN



CAMPUS GROUPE IGS - TOULOUSE

REJOINDRE L'IMSI

Après réception et étude d'un dossier de candidature, le candidat est invité à passer les épreuves de sélection

BTS / BACHELOR

ANNÉES 1 ET 2

- un test de français
- un test de culture générale
- un entretien individuel de motivation

ANNÉE 3

- une expression écrite
- un test de culture générale
- un test d'anglais
- un entretien individuel de motivation

CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL

ANNÉE 4

- une expression écrite
- un test de culture générale
- un test d'anglais
- un entretien individuel de motivation

ANNÉE 5

- une épreuve de synthèse d'un dossier composé d'articles de presse liés à l'immobilier
- un entretien individuel de motivation

L'ÉTUDIANT QUI A PASSÉ AVEC SUCCÈS LES ÉPREUVES DE SÉLECTION EST DÉCLARÉ ADMIS À LA FORMATION

Afin d'aider l'étudiant à trouver une entreprise d'accueil (dans le cadre du contrat de professionnalisation), l'IMSI lui fait bénéficier d'un ensemble de services :

- Entretien d'évaluation professionnelle assuré par un spécialiste du placement
- Séminaire de techniques d'efficacité professionnelle (réalisation de CV, techniques de recherche d'entreprise...)
- Accompagnement personnalisé tout au long du parcours de prospection
- Le service relations entreprises de l'IMSI entretient des relations régulières avec l'ensemble de son réseau d'entreprises partenaires. Il est donc à même d'effectuer des rapprochements entre les profils des étudiants et les besoins en compétences des entreprises

L'IMSI EST MEMBRE DE HEP EDUCATION

Pleinement animée par les valeurs d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme, l'IMSI, école du Groupe IGS, est fière d'adhérer à HEP EDUCATION.

HEP EDUCATION rassemble aujourd'hui 35 écoles et centres de formation et croit à une pédagogie de l'encouragement et de l'accompagnement. Elle défend une vision militante de l'éducation qui vise à faire de ses apprenants, des femmes et des hommes accomplis qui prennent leur avenir en main. HEP EDUCATION propose au travers de ses membres un enseignement et un programme d'engagements et de services qui répondent aux 3 valeurs – Humanisme, Entrepreneuriat, Professionnalisme – H.E.P.

PÉDAGOGIE H.E.P.

UN NOUVEAU MODÈLE ÉDUCATIF PAR LES VALEURS

Tout au long de leur parcours, les apprenants sont sensibilisés par des temps forts, des expériences, des activités, des inspirations et des défis connectés aux valeurs de HEP EDUCATION :

- **Humanisme** pour mobiliser sa capacité à vivre et à travailler ensemble ;
- **Entrepreneuriat** pour réfléchir, prendre du recul, innover et réaliser un projet ;
- **Professionnalisme** pour construire son futur professionnel en apportant des réponses crédibles et cohérentes aux situations des entreprises.

HEP On Boarding

La journée **HEP On Boarding** est une expérience unique, à destination de tous les nouveaux entrants sur 10 campus répartis dans 9 villes en France, pour expérimenter, ressentir et comprendre les valeurs H.E.P. A travers des ateliers insolites, sensoriels et ludiques animés par des professionnels, des experts, des scientifiques, des artisans, des artistes..., HEP On Boarding est un moment privilégié pour se découvrir et entrer dans la communauté des 25 000 personnes formées par an.

HEP Inside

Le dispositif **HEP Inside** est composé de modules et activités de 20 heures inédits et innovants intégrés dans l'ensemble des programmes des écoles et centres de formation de HEP EDUCATION. C'est une manière ludique d'apprendre et d'entreprendre en dehors de la salle de classe en s'appuyant sur l'art, le sport, la culture générale... Ces modules se déclinent autour de 6 thématiques : savoir-être à son écoute, accomplir ensemble, être responsable de son futur, cultiver son brio, agir avec justesse et savoir transmettre.

SERVICES AUX APPRENANTS DES OFFRES EXCLUSIVES RÉSERVÉES AUX APPRENANTS DES ÉCOLES ET CENTRES DE FORMATION MEMBRES DE HEP EDUCATION

MIEUX SE LOGER

my STUDAPART

My Studapart est une plateforme logement au sens large incluant location, colocation, sous-location, location à distance. Au-delà des traditionnelles annonces de studios et résidences étudiantes, c'est aussi une plateforme de mise en relation entre tous les apprenants membres de HEP EDUCATION qui ont des problématiques logements, en France ainsi que dans une sélection de pays à l'international.

WWW.MY-STUDAPART.COM

MIEUX CONSOMMER

my CAMPUS STORE

My Campus Store est une plateforme de "ventes privées" réservée aux apprenants des écoles et centres de formation membres de HEP EDUCATION. Elle propose du couponing téléchargeable en ligne valable dans une sélection de commerce de proximité ainsi qu'une gamme de produits et services - high-tech, mode, sport... - sous forme de coupons "doublement de la valeur" à valoir dans un ensemble de sites e-commerce partenaires.

WWW.MY-CAMPUS-STORE.COM

MIEUX FINANCER SES ÉTUDES

my BUDGET

My Budget est un dispositif d'accompagnement pour les apprenants afin de trouver des solutions de financement pour leurs années d'études - scolarité, logement, consommation... My Budget propose 2 accords bancaires nationaux, un partenariat avec Action Logement et des modalités de financement multiples - escomptes, bourses, alternance - en fonction des besoins de chacun.

Les services présentés ici sont des services offerts par HEP EDUCATION aux étudiants de l'ensemble de ses écoles et centres de formation membres. HEP EDUCATION ne tire aucun bénéfice financier du fonctionnement de ces services.

PARALLAXE LE THINK TANK DE HEP EDUCATION POUR INVENTER LE MODÈLE ÉDUCATIF DE DEMAIN

Face aux enjeux sociétaux des 20 prochaines années - robotisation, révolution numérique, enjeux écologiques, rapport au travail... - et face aux questionnements sur le système éducatif actuel, HEP EDUCATION a lancé le think tank "Parallaxe". Rassemblant des experts, des personnalités, des scientifiques, des chercheurs, des artistes, des entreprises, des étudiants..., Parallaxe va définir, faire vivre et évaluer l'impact d'un nouveau modèle éducatif basé sur les valeurs.

La démarche de Parallaxe, c'est 3 étapes pour déterminer les orientations d'un nouveau modèle éducatif :

2018 

La définition
des grandes orientations

2019 

Les premières
expérimentations dans
les écoles et centres
de formation membres

2020 

La mesure d'impact :
les premiers effets
du nouveau modèle défini



WWW.HEP-EDUCATION.COM

HEP EDUCATION

Humanisme Entrepreneuriat Professionnalisme



12, RUE ALEXANDRE PARODI • 75010 PARIS
MÉTRO LIGNE 7 • LOUIS BLANC
TÉL. : 01 80 97 65 31
E-MAIL: IMSI-PARIS@GROUPE-IGS.FR

47, RUE SERGENT MICHEL BERTHET • 69009 LYON
MÉTRO LIGNE D • GORGE DE LOUP
TÉL. : 04 72 85 71 79
E-MAIL: IMSI-LYON@GROUPE-IGS.FR

186 ROUTE DE GRENADE - 31700 BLAGNAC
TRAMT1ETT2 • PATINOIRE BARRADELS
TÉL. : 05 31 08 70 46
E-MAIL: IMSI-TOULOUSE@GROUPE-IGS.FR

Nos certifications et labels de qualité



La qualification OPQF porte uniquement sur les activités FPC définies par le Code du Travail.

Plus d'informations sur www.groupe-igs.fr/certifications-et-labels-de-qualite