



PARIS - LYON - TOULOUSE - BORDEAUX - RENNES

---

## MÉTIERS DE L'IMMOBILIER DES PERSPECTIVES D'AVENIR

---

DE BAC À BAC+5



Fédération d'associations indépendantes à but non lucratif, 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 inventé l'apprentissage dans les métiers du tertiaire en 1980. Depuis, plusieurs milliers de jeunes ont bénéficié de cette éducation professionnalisante pour un accès direct à l'emploi.

**Professionnels**, nos programmes sont conçus en liaison étroite avec les entreprises. Ils accordent une large place à l'art, 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 et apprenants.

**C'est cette philosophie ancrée sur un système académique** qui a conduit le Groupe IGS à construire une offre pluridisciplinaire de 8 filières métiers et de compétences délivrant des diplômes et des titres professionnels certifiés par l'État.

Chacune de nos écoles est à taille humaine et incarne nos valeurs **d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme** grâce à une pédagogie de l'accompagnement, de l'encouragement et de l'individualisation des parcours.

**Cet engagement a convaincu plus de 9 000 entreprises d'être partenaires** des établissements du Groupe IGS pour former leurs futurs collaborateurs et potentiels.

**Depuis 45 ans, 120 000 familles nous ont confié la co-construction de l'avenir de leurs enfants.** Aujourd'hui les 74 000 alumni du Groupe IGS s'épanouissent dans des métiers d'avenir et portent haut les valeurs de leurs établissements de formation.

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

Jean-Michel Perrenot  
Directeur Général Exécutif



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



**45 ans d'innovation  
pédagogique**



**74 000 alumni dont  
19 000 dans la fonction RH**



**8 campus : Paris, Lyon, Toulouse,  
Bordeaux, Rennes, Dublin,  
Shanghai et Casablanca**



**92% des entreprises sont  
prêtes à recruter à nouveau  
un apprenant du Groupe IGS**

Enquête 2019



**15 000 personnes formées  
par an dont 8 100 alternants  
et apprentis**



**+ de 200 programmes  
de bac à bac+8**



**plus de 100 universités  
partenaires en France  
et à l'étranger**

## INVENTONS UN NOUVEAU MODÈLE ÉDUCATIF

Nous sommes convaincus que notre rôle d'École au-delà de former à un métier, est d'imaginer et de mettre en œuvre une pédagogie de l'accompagnement et de l'encouragement ancrée sur les compétences humaines.

Nous sommes ainsi fiers d'être les membres fondateurs de **HEP EDUCATION**, une alliance déjà composée 35 Écoles et Centres de Formation, qui participe à l'élaboration de l'École de demain.

Nous croyons en un modèle éducatif articulé autour de trois valeurs universelles – Humanisme, Entrepreneuriat et Professionnalisme, pour que chaque individu puisse s'engager en pleine conscience et agir avec conviction pour apporter une contribution positive à la société.

**HEP EDUCATION** c'est une vision et c'est aussi un programme d'actions concrètes :

Une pédagogie ancrée sur les compétences humaines à même de faire la différence dans la société du 21<sup>e</sup> siècle

Une démarche d'innovation ouverte

**HEP EDUCATION** est la première alliance indépendante qui rassemble 25 000 apprenants sur plus de 25 campus en France et 8 à l'international. HEP EDUCATION couvre 13 filières de compétences et d'expertises métiers.

[www.groupe-igs.fr](http://www.groupe-igs.fr)





## L'IMSI, POUR RÉUSSIR SA VIE DANS L'IMMOBILIER

Notre pays est entré dans une crise sanitaire sans précédent, suivi d'un impact économique immédiat, porteur de risques sociaux considérables. Dans ces circonstances, l'immobilier, secteur majeur, devient simplement vital : il est avec la santé l'enjeu essentiel, à un degré que personne n'avait imaginé. Le confinement nous démontre l'importance d'être bien logé et le handicap des familles qui n'ont pas cette chance. Le télétravail bouleverse la conception des espaces tertiaires et les besoins des entreprises, en outre éprouvées par le ralentissement de l'activité. Les commerçants, plus que tous les autres acteurs, s'interrogent sur leurs locaux physiques et sont conduits à placer le digital au centre de leurs modalités de distribution. L'immobilier, traversé par ces ondes de choc, est néanmoins le secteur capable de soutenir l'effort de relance de la France, par la rénovation énergétique et la construction en particulier.

L'IMSI dans ce contexte est plus que jamais le bras armé de l'immobilier. Les jeunes qui choisissent leur destin professionnel ou les moins jeunes en reconversion ne s'y trompent pas : ils sont de plus en plus nombreux à vouloir y faire carrière et à s'y préparer chez nous. Notre école, qui enrichit chaque année son offre pédagogique, leur ouvre toutes les voies, vers le privé comme le social, vers l'immobilier d'habitation comme l'immobilier d'activité, de l'aménagement et de la construction à la transaction et la gestion. Les entreprises immobilières, indépendantes ou enseignes nationales, sont aussi au rendez-vous de l'histoire : en dépit des circonstances, elles répondent présentes pour accueillir les apprenants dans le cadre de l'alternance, dont l'IMSI a été pionnière dès 1999. Elles nous font aussi confiance pour la formation continue de leurs équipes.

En 2021, l'IMSI poursuivra sa mission, avec deux priorités : continuer son expansion géographique et maintenir partout le cap de l'exigence. Aujourd'hui à Paris, Lyon et Toulouse, mais aussi à Bordeaux et à Rennes grâce à des établissements partenaires de premier plan, l'Institut sera dès la rentrée prochaine à La Rochelle et à Tours, avec d'autres perspectives encore. Il reste que l'école ne sacrifiera jamais à son développement ses deux atouts fondamentaux : professionnaliser nos futurs diplômés en leur transmettant les codes des métiers, grâce à un corps professoral constitué de femmes et d'hommes du secteur immobilier reconnu pour leur expertise, et leur inculquer les valeurs de rigueur et d'humanisme.

L'IMSI dote du meilleur passeport pour la réussite immobilière, avec un taux d'absorption dans l'emploi de 100% depuis plus de vingt ans. L'école ne veut pourtant pas se contenter de cette performance : elle s'attache à donner du sens aux vies professionnelles qu'elle aide à tracer, au service d'objectifs supérieurs pour les ménages et pour les entreprises. L'IMSI est l'école de l'immobilier par excellence.

Henry BUZY-CAZAUX, Président  
Marie DEBENS, Directrice Paris  
Kelly TREVISAN, Directrice Lyon  
Agnès PICHON, Responsable filière immobilière Toulouse  
Sophie GOUTAILLE, Directrice IMSI Bordeaux  
Elisabeth LOHR, Directrice IMSI Rennes



## 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<sup>ème</sup> 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
- Secteur 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 professions, dont une large part est accessible en début de carrière (conception, réalisation, montage, gestion, commercialisation, investissement)

[Source : Real Estate & Urban Employment Monitor 2019]

3 L'IMMOBILIER EN QUELQUES MOTS

14 UNE PLURALITÉ DE SECTEURS

4 8 BONNES RAISONS DE CHOISIR L'IMSI

15 UNE INTÉGRATION PROFESSIONNELLE RÉUSSIE

5 CURSUS PÉDAGOGIQUE

16 STAGE ET ALTERNANCE

6 BTS BACHELOR 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE

17 LA VIE DE L'ÉCOLE

8 CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL

18 REJOINDRE L'IMSI

10 LA PROFESSION AU CŒUR DE LA FORMATION

19 LE GROUPE IGS CO-FONDATEUR DE HEP EDUCATION

12 LES MÉTIERS PRÉPARÉS À L'IMSI

# 8 BONNES RAISONS DE CHOISIR L'IMSI

## 1. 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.

## 2. DES POSSIBILITÉS D'ÉVOLUTION RAPIDES

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

## 3. 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.

## 4. 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.

## 5. 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.

## 6. 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.

## 7. 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.

## 8. L'APPARTENANCE AU GROUPE IGS

### GROUPE IGS : 74 000 ALUMNI DONT 19 000 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 45 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).

\* Bachelor désigne un niveau 6 RNCP (ancien niveau III) \*\* Cycle Mastère Professionnel désigne un niveau 7 RNCP (ancien niveau I).

# CURSUS PÉDAGOGIQUE

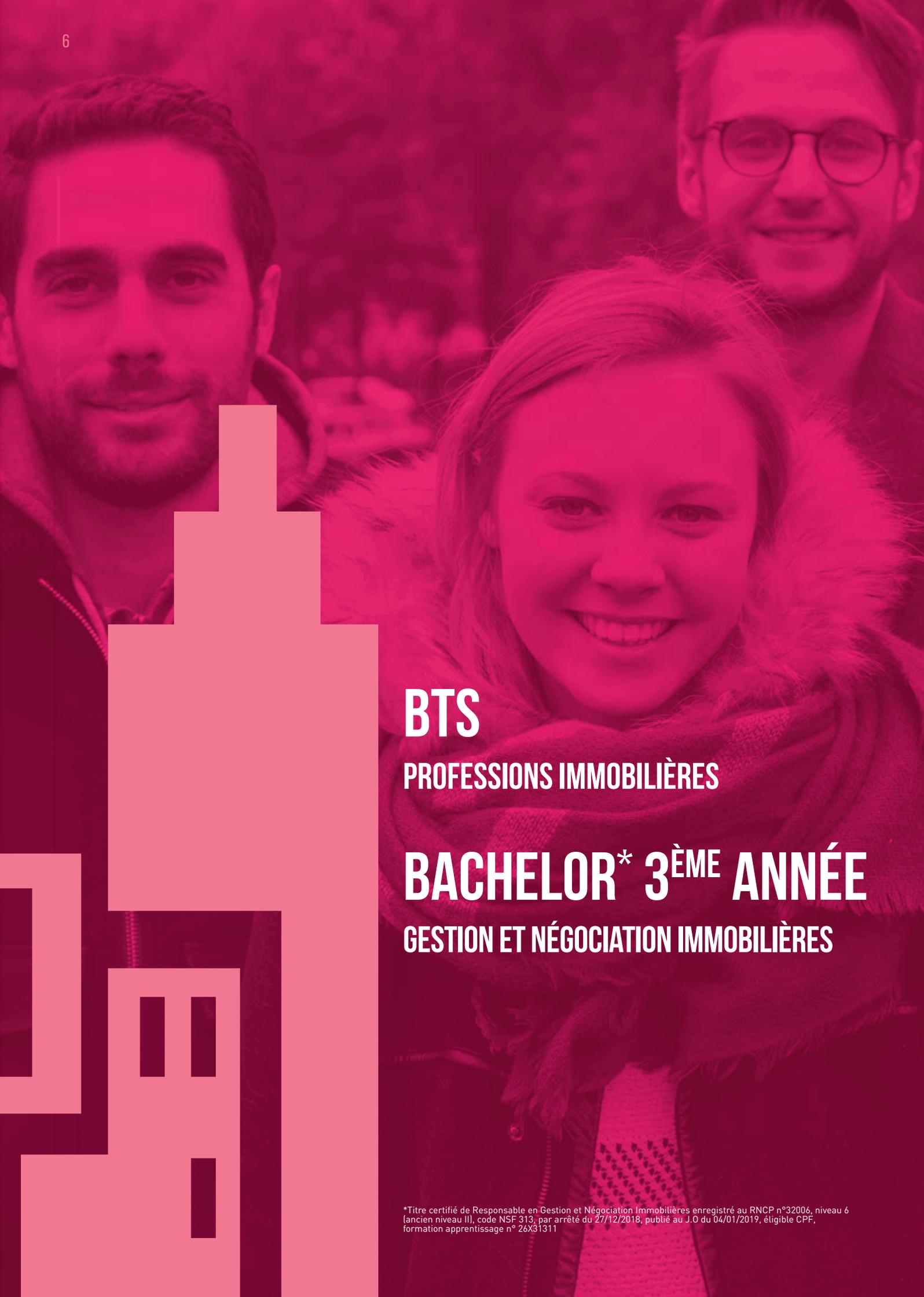
CURSUS IMSI	LIEUX	ANNÉES	MODALITÉS	DIPLÔMES
BTS Professions Immobilières	PARIS LYON	BAC+1	Initial	Diplôme d'État BTS Professions Immobilières
	PARIS LYON	BAC+2	Initial	
Bachelor « Gestion et négociation immobilières »	PARIS LYON TOULOUSE BORDEAUX RENNES	BAC+3	Alternance ou Initial (Bordeaux)	Titre certifié inscrit au RNCP au niveau 6 * « Responsable en gestion et négociation immobilières »
<b>EN CAS DE POURSUITE D'ÉTUDES EN CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL, SEUL LE TITRE DE NIVEAU SUPÉRIEUR SERA DÉLIVRÉ</b>				
Cycle Mastère Professionnel** « Management des services immobiliers »	PARIS LYON TOULOUSE BORDEAUX RENNES	BAC+4	Alternance ou Initial (Bordeaux)	Titre certifié inscrit au RNCP au niveau 7** « Manager Immobilier »
	PARIS LYON TOULOUSE BORDEAUX RENNES	BAC+5	Alternance ou Initial (Bordeaux)	
<b>SPÉCIALITÉS</b> Management de l'immobilier résidentiel   Management de l'immobilier tertiaire   Conseil en gestion de patrimoine immobilier   Management du logement social   Aménagement et promotion immobilière   Expertise immobilière et foncière				

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

**NOS TITRES SONT ÉGALEMENT ACCESSIBLES PAR LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE (VAE)**

\*Titre certifié de Responsable en Gestion et Négociation Immobilières enregistré au RNCP n°32006, niveau 6 (ancien niveau III), code NSF 313, par arrêté du 27/12/2018, publié au J.O du 04/01/2019, éligible CPF, formation apprentissage n° 26X31311

\*\* Titre certifié Manager Immobilier, niveau 7 (ancien niveau II), code NSF 313, enregistré au RNCP sous le numéro 34918 par décision d'enregistrement de France Compétences en date du 14 septembre 2020



**BTS**

**PROFESSIONS IMMOBILIÈRES**

**BACHELOR\* 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE**

**GESTION ET NÉGOCIATION IMMOBILIÈRES**

\*Titre certifié de Responsable en Gestion et Négociation Immobilières enregistré au RNCP n°32006, niveau 6 (ancien niveau II), code NSF 313, par arrêté du 27/12/2018, publié au J.O du 04/01/2019, éligible CPF, formation apprentissage n° 26X31311



### Public concerné

Titulaires d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel validé. Admission sur tests et entretien.

### Objectif

Le BTS «Professions immobilières» forme des collaborateurs de cabinets d'administration de biens et d'agences immobilières en capacité de :

- 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

### Métiers visés

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

### Public concerné

Titulaires d'un diplôme bac +2 validé (BTS professions immobilières, BTS ou DUT commercial, en économie/gestion, titre certifié niveau 5 (ancien niveau III)) ou d'une expérience professionnelle venant en équivalence (Validation des Acquis Professionnels).

Admission sur tests et entretien.

### Objectif

Le bachelor «Gestion et négociation immobilières» forme des collaborateurs de cabinets d'administration de biens et d'agences immobilières en capacité de :

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

### Durée

1 an

### Métiers visés

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

## BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

### Organisation

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

### 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



### Clotilde THOUVENOT, Étudiante en BTS Professions Immobilières 2<sup>ème</sup> année, IMSI Lyon

« Après avoir effectué une année en Hospitality Management dans une grande école hôtelière, je me suis rendue compte que ce métier ne me correspondait pas. L'immobilier m'a toujours attirée, c'est pourquoi j'ai fait le choix de me réorienter en BTS PI. J'ai connu l'IMSI au salon de l'Étudiant. C'est une école qui forme des étudiants du BTS au Cycle Mastère Professionnel\*\* et qui propose un large panel de spécialités.

Elle nous prépare aux différents métiers que regroupe le secteur de l'immobilier et les débouchés sont multiples dans ce milieu porteur d'avenir.

Nous sommes accompagnés et suivis de près par une équipe pédagogique à l'écoute et des intervenants professionnels qualifiés.

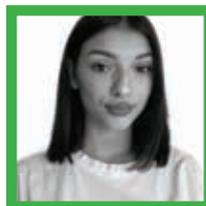
Intégrer l'IMSI a été pour moi la meilleure décision car je suis persuadée d'avoir trouvé ma voie et de m'épanouir pleinement dans ma future profession ».

## BACHELOR\* GESTION ET NÉGOCIATION IMMOBILIÈRES

### Organisation

- Rythme :
  - IMSI Paris & IMSI Toulouse : 4 jours de formation suivis de 2 semaines en entreprise
  - IMSI Lyon : 1 semaine de formation suivie de 2 à 3 semaines en entreprise
  - IMSI Bordeaux : 1 semaine de formation suivie de 2 semaines en entreprise
  - IMSI Rennes : 1 semaine de formation suivie de 3 semaines en entreprise

- Formation organisée selon la pédagogie de l'alternance
- Financements possibles :
  - Contrat d'apprentissage
  - Contrat de professionnalisation
  - CPF et CPF de transition professionnelle
  - Plan de développement des compétences
  - Financement personnel



### Lauren BARRE, Alternante en Bachelor 3<sup>ème</sup> année, IMSI Paris

« Suite à un BTS Professions Immobilières, j'ai décidé de continuer mes études dans ce formidable domaine aux milles et une possibilités. Après avoir découvert l'IMSI lors de mes recherches, j'ai décidé d'intégrer le Bachelor\* 3<sup>ème</sup> année qui va compléter mon BTS en apportant des connaissances supplémentaires et plus poussées.

Depuis le début de l'année, nous sommes très bien accompagnés par l'équipe pédagogique et je suis ravie de réaliser cette année en alternance. Cela nous permet de mettre en pratique ce que nous apprenons en cours, de gagner en expérience et d'intégrer rapidement le marché du travail. L'IMSI est une école chaleureuse et à taille humaine qui vous accueille avec soin. Enfin, je suis ravie de la cohésion de groupe que l'école met en place, avec l'aide notamment du BDE qui organise des événements et qui sont très présents sur les réseaux sociaux ; les étudiants ne peuvent que s'y épanouir. Je vous invite donc à tenter l'expérience de l'IMSI comme moi-même l'ai fait et sans aucun regret ! »

\* Bachelor désigne un niveau 6 RNCP (ancien niveau III).

# CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL\*

## MANAGEMENT DES SERVICES IMMOBILIERS

\*Titre certifié Manager Immobilier, niveau 7 (ancien niveau I), code NSF 313, enregistré au RNCP sous le numéro 34918 par décision d'enregistrement de France Compétences en date du 14 septembre 2020

Cycle Mastère Professionnel désigne un niveau 7 RNCP (ancien niveau I).



## SPÉCIALITÉS DU CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL\*

MANAGEMENT DE L'IMMOBILIER  
RÉSIDENTIEL

MANAGEMENT DE L'IMMOBILIER  
TERTIAIRE

CONSEIL EN GESTION  
DE PATRIMOINE IMMOBILIER

MANAGEMENT DU LOGEMENT  
SOCIAL

AMÉNAGEMENT ET PROMOTION  
IMMOBILIÈRE

EXPERTISE IMMOBILIÈRE  
ET FONCIÈRE

# 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

Le cycle mastère professionnel «Management des services immobiliers» a pour objectif de préparer aux métiers des services de l'immobilier nécessitant des compétences managériales et des compétences techniques complexes, dans les secteurs du logement privé, du logement social et de l'immobilier d'entreprise.

Précisément, cette formation prépare les managers de l'ensemble des métiers de :

- l'aménagement foncier : aménagement, prospection foncière,
- la promotion immobilière : conduite de programmes, commercialisation de produits neufs,
- la vente et la location de biens,
- la gestion de biens : gestion locative, gestion de copropriété,
- l'estimation immobilière et foncière,
- l'investissement immobilier.

### 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 : IMSI Paris & IMSI Toulouse : 4 jours de formation suivis de 2 semaines en entreprise  
IMSI Lyon : 1 semaine de formation suivie de 2 à 3 semaines en entreprise  
IMSI Bordeaux : 1 semaine de formation suivie de 3 semaines en entreprise  
IMSI Rennes : 1 semaine de formation suivie de 3 semaines en entreprise
- Financements possibles : - contrats d'apprentissages  
- contrat de professionnalisation  
- CPF et CPF de transition professionnelle  
- plan de développement des compétences  
- 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



**Lucas BALZA, Alternant en Cycle Mastère Professionnel, 1<sup>ère</sup> année, IMSI Toulouse**

« Le Bachelor RGNI était pour moi une évidence à la fin de mon BTS. De plus, le fait de le passer en alternance m'a permis d'engranger davantage de connaissances tout en me professionnalisant. Point essentiel pour moi ! En outre, les intervenants auxquels nous avons eu affaire étaient des professionnels de qualité avec une pédagogie évidente. Le panel de modules abordés nous a permis d'appréhender au mieux l'ensemble des professions immobilières. Et tout ceci en évoluant sur un campus de qualité !

J'ai fait le choix de poursuivre en M1 à l'IMSI car, m'étant épanoui tout au long du Bachelor, je ne me voyais pas quitter ce cursus. De plus, la spécialisation en promotion immobilière n'a fait que confirmer mon choix d'établissement ! »



# 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
- **Cécile BAUDOUX**, ancienne directrice commerciale nationale réseau
- **Jean-Paul BOUDIGNON**, ancien directeur grands comptes GALIAN
- **Virginie BOURDOU**, avocat spécialiste du droit immobilier
- **Christine CARNEVILLIER**, consultante spécialiste en droit immobilier
- **Olivia CATALAN**, experte judiciaire de la Cour d'Appel de Toulouse
- **Sandrine COURSAT**, consultante locaux d'activités MALSCH PROPERTIES
- **Frédéric CUNY**, architecte spécialisé en urbanisme et assistance à maîtrise d'ouvrage
- **Sophie de WINTER**, administrateur de biens, directrice de la copropriété de Domusvi
- **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
- **Jean-Jacques GIREAUD**, gestionnaire investissement SEINE OUEST HABITAT
- **Shaheelah GUILBAUD**, gérante et agent immobilier de SD IMMOBILIER
- **Malick HAMMAD**, directeur de la formation de la chambre des copropriétaires et des propriétaires de Paris
- **Sandrine LESAGE**, ancienne directrice régionale de réseau
- **Mathieu LECLERCQ**, directeur CT2I (Conseil Technique et Ingénierie Immobilière)
- **Thierry LUPIAC**, avocat mandataire en transactions immobilières
- **Saliha MAKHLOUF-MEDJGAL**, property manager, Groupe DUVAL
- **Christian MARINA**, architecte associé fondateur de l'agence MP&A
- **Patrice MILLON**, conseil en gestion de patrimoine, cabinet MONTHERLAND PATRIMOINE
- **David MOTTIN**, gestionnaire immobilier logistique, BNP PARIBAS REPM
- **Annick MOULIN**, directrice métier comptabilité FONCIA
- **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
- **Rodolphe POUBEL**, directeur général, Citya Toulouse
- **Thierry PUJERVIE**, conseiller en investissement immobilier, directeur général COULEUR PATRIMOINE
- **Délia QUERBOUET**, consultante formatrice spécialisée en logement Social
- **Manuel RAISON**, avocat associé Cabinet RAISONCARNEL
- **Laurence RYCKWAERT**, architecte et accompagnatrice bâtiment durable
- **Joël ROUACH**, avocat spécialisé en droit immobilier
- **Jimi SAKO**, directeur des activités Syndic et Gérance du Groupe Sporting
- **Michel SIMONI**, responsable des opérations Groupe VINCI
- **Kévin SOMER**, conseil en gestion de patrimoine, cabinet MONTHERLAND 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**, consultant, ancien responsable régional AMEPI PACA
- **Dominique WURTZ**, architecte DPLG, Urbaniste de l'Etat



### Sophie de WINTER, directrice d'un cabinet d'administration de biens

*"L'IMSI est une école à taille humaine constituant un environnement concret d'application immédiate des métiers enseignés dans le secteur porteur qu'est l'immobilier. Les étudiants intégrés peuvent faire leur choix parmi les enseignements pluridisciplinaires et faire évoluer leur cursus pour se spécialiser. En tant qu'intervenante avec une bonne expérience du métier, j'accompagne les étudiants et essaie de leur transmettre ma passion du métier."*

## LA CAUTION D'UN CONSEIL STRATÉGIQUE ET PROSPECTIF

Le conseil stratégique et prospectif 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 stratégique et prospectif :

- Léo ATTIAS, président de FIABCI-France
- Alain DAVID, directeur du Crédit Immobilier du groupe BPCE
- Bernard DEVERT, fondateur d'Habitat et urbanisme
- Alexandra FRANCOIS-CUXAC, présidente de la FPI
- Laurent GIBOIRE, directeur général du groupe GIBOIRE
- Michel JOUVENT, délégué général d'IP2I
- Claire JUILLART, sociologue
- Isabelle LAROCHE, présidente fondatrice d'I lodge you
- Christine LECONTE, présidente de l'Ordre des Architectes d'IdF
- France GUY MARTY, économiste, fondateur de pierrepapier.fr
- Jean-Jacques OLIVIE, président d'ANACOFI
- Vincent PANAVELLO, économiste, co-fondateur de la Real Estech
- Didier POUSSOU, directeur général de la Fédération nationale des Entreprises sociales pour l'habitat.
- Robin RIVATON, économiste, co-fondateur de la Real Estech, essayiste
- Jean-Marc TORROLLION, président de la FNAIM
- Kelly TREVISAN, directrice IMSI LYON
- Agnès PICHON, directrice IMSI TOULOUSE
- Marie DEBENS, directrice IMSI PARIS
- Henry BUZY-CAZAUX, président IMSI

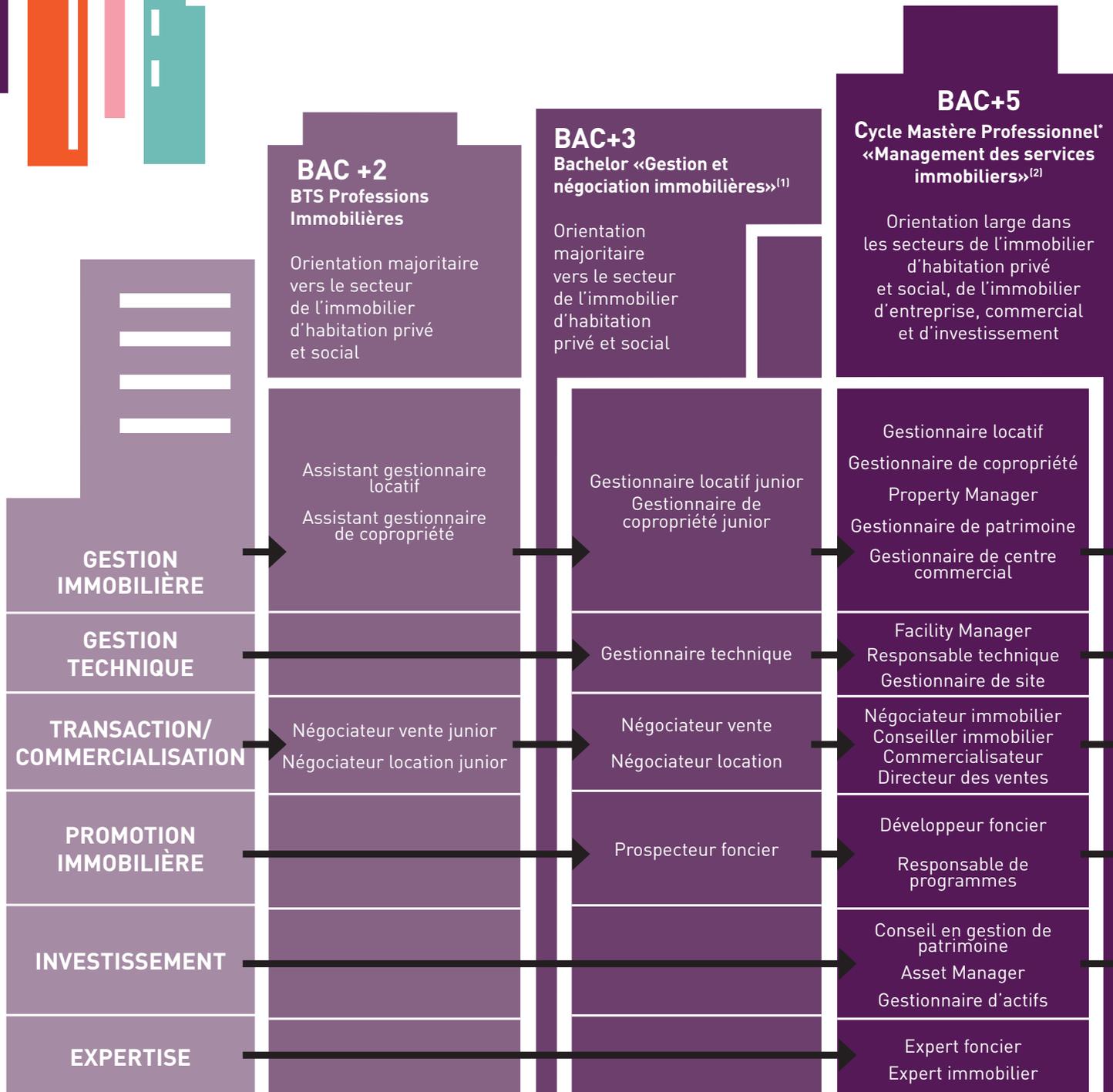
## DES PERSONNALITÉS MARQUANTES POUR PARRAINER NOS PROMOTIONS

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)
- Sandra VIRICEL, directrice de l'agence Sandra Viricel Immobilier (2019, Lyon)
- Mickaël NOGAL, député de Haute Garonne, Vice-Président de la commission des affaires économiques (2019, Toulouse)
- Jean-Jacques OLIVIE, président d'ANACOFI IMMO (2020, Toulouse)
- Bernard DEVERT, fondateur d'Habitat et Humanisme (2020, Lyon)

# LES MÉTIERS PRÉPARÉS À L'IMSI



\* Cycle Mastère Professionnel désigne un niveau 7 RNCP (ancien niveau I).

<sup>(1)</sup> Titre certifié de Responsable en Gestion et Négociation Immobilières enregistré au RNCP n°32006, niveau 6 (ancien niveau II), code NSF 313, par arrêté du 27/12/2018, publié au J.O du 04/01/2019, éligible CPF, formation apprentissage n° 26X31311

<sup>(2)</sup> Titre certifié Manager Immobilier, niveau 7 (ancien niveau I), code NSF 313, enregistré au RNCP sous le numéro 34918 par décision d'enregistrement de France Compétences en date du 14 septembre 2020

## À MOYEN TERME

Évolution  
vers des fonctions  
managériales

Directeur de gestion locative

Directeur de copropriété

Directeur de cabinet  
d'administration de biens

Responsable de gestion  
en organisme social

Directeur technique

Directeur du patrimoine

Directeur d'agence

Directeur de département

Directeur de ligne de produits

Directeur de programmes

Directeur du  
développement

Directeur commercial

Directeur des  
investissements

Expert spécialisé  
Directeur d'un cabinet  
d'expertise

## 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.

## 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.

## EXPERTISE

L'expert immobilier estime de façon précise la valeur d'un bien immobilier afin de le vendre ou de le louer. Ses services sont très souvent sollicités par des propriétaires, mais il peut également exercer son expertise à la demande d'un juge, d'un assureur et de toute entité qui pourrait avoir besoin d'évaluer un bien immobilier.

La plupart des experts sont spécialisés dans un type de bien en particulier : habitation, entreprise, commerce...

L'expertise peut également s'exercer dans le domaine foncier et agricole.



# UNE PLURALITÉ DE SECTEURS

## SECTEUR LOGEMENT PRIVÉ

Agences immobilières

Cabinets d'administration de biens

Résidences services

## SECTEUR LOGEMENT SOCIAL

Offices publics de l'habitat

Entreprises sociales pour l'habitat

Coopératives HLM

## SECTEUR TERTIAIRE PRIVÉ

État

Collectivités locales

Établissements publics

## SECTEUR TERTIAIRE PUBLIC

Entreprises utilisatrices de locaux

Sociétés de services

Centres commerciaux

Entrepôts

## INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Sociétés foncières

Compagnies d'assurances

Banques

Caisses de retraite

## MONTAGE D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

Promoteurs immobiliers privés

Bailleurs sociaux

# UNE INTÉGRATION PROFESSIONNELLE RÉUSSIE

## LES ENTREPRISES QUI RECRUTENT

### En immobilier tertiaire

ACCENTURE • ADECCO • GROUPE AEROPORT DE TOULOUSE • AEROPORT DE PARIS • ALCOPRO • AXIONE • BNP PARIBAS REPM • CBRE • CUSHMAN&WAKEFIELD • EDF • GROUPAMA IMMOBILIER • IMMO MOUSQUETAIRES • JONES LANGLASALLE • KUEHNE+NAGEL • POSTEIMMO • LIDL • MANPOWER • SCAC IMMOBILIER • SANEF • SAVILLS • SNCF • SUDECO • VINCI PROPERTY MANAGEMENT

### En immobilier d'investissement

AEW CILOGER • ALLIANZ • ASSET MANAGEMENT DATA GOVERNANCE • BANQUE DE FRANCE • BANQUE PALATINE • BRED • BANQUE POPULAIRE • CAISSE D'ÉPARGNE ET DE PREVOYANCE • CREDIT AGRICOLE • CITYNOVE ASSET MANAGEMENT • CONSTRUCTA ASSET MANAGEMENT • FIDUCIAL GERANCE • INTER GESTION • LA BANQUE POSTALE IMMOBILIER CONSEIL • LA FRANCAISE REAL ESTATE PARTNER INTERNATIONAL • LYONNAISE DE BANQUE

### En promotion immobilière

ATLAND DEVELOPPEMENT • BOISILIA CONSTRUCTION • BOUYGUES IMMOBILIER • CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER PROMOTION • GIBOIRE • EDELIS • ICADE • MARGNAN IMMOBILIER • PICHET • SAFER AURA • VINCI IMMOBILIER PROMOTION

### En immobilier résidentiel privé

BNP PARIBAS CONSEIL HABITATION & HOSPITALITY • BNP PARIBAS RESIDENCES SERVICES • CENTURY 21 • CITYA • COGEDIM GESTION • EURIGEST • FONCIA • GRIFFATON • GUY HOQUET • IMMO DE FRANCE • LAMIRAND & ASSOCIES • NESTENN • NEXITY • ORPI • PELISSOLO GESTION • REGIE BOUVET ET BONNAMOUR • REGIE THIEBAUD • RESIDE ETUDES • RICHARDIERE • SQUARE HABITAT • STEPHANE PLAZA IMMOBILIER • VINCI RESIDENCES GERES

### En immobilier social

1001 VIES HABITAT • AGENCE NATIONALE DE L'HABITAT • ASSOCIATION FONCIERE DE LOGEMENT • CDC HABITAT • EFIDIS • ELOGIE SIEMP • FONDATION ABBE PIERRE • IMMOBILIERE 3F • IN'LI • LOGIREP • OGIC • PARIS HABITAT • POSTE HABITAT • TOIT ET JOIE

**100% de nos apprenants trouvent un emploi dans les 4 mois suivant la fin de leur formation.** Les diplômés sont pour la plupart en **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 sur les 4 dernières années, Cycle Mastère Professionnel\* 2)

### Quels secteurs ?



### Quel statut en sortie de formation ?



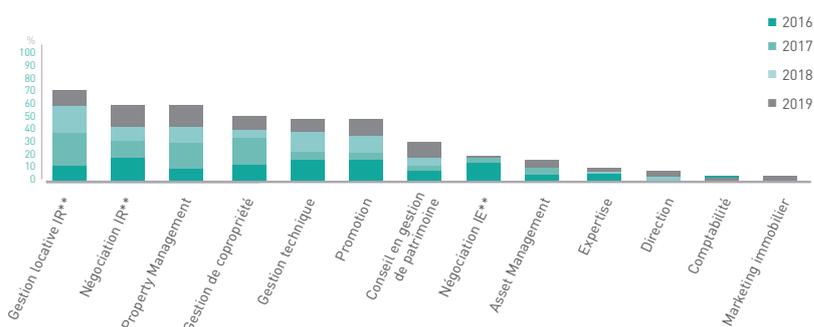
### Quelle rémunération ?

**SALAIRE MOYEN :**  
**35,4K€**

Au premier emploi :  
de 30 à 45K€

À échéance de 5 ans :  
de 40 à 65 K€

### Quelles fonctions ? Emploi à 6 mois.



\* Cycle Mastère Professionnel désigne un niveau 7 RNCP (ancien niveau I).

\*\* IR : immobilier résidentiel / IE : immobilier d'entreprise

# STAGE ET ALTERNANCE

## LES MODALITÉS DU STAGE POUR LE BTS

L'étudiant aura à réaliser 14 semaines de stage sur les 2 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 Bachelor 3<sup>ème</sup> année\* ainsi que le Cycle Mastère Professionnel\*\* se déroulent en alternance, sous contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage.

L'apprenant, qui a un statut de salarié, suit un enseignement général théorique et pratique en centre de formation et travaille en alternance chez un employeur pour mettre en oeuvre les savoirs et savoir-faire acquis. Il est suivi en entreprise par un tuteur.

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

L'apprenant perçoit une rémunération mensuelle qui équivaut à un pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et du poste occupé.

Le rythme d'alternance à Paris et à Toulouse est de 4 jours de formation toutes les 2 semaines, celui de Lyon est de 1 semaine de formation suivie de 2 à 3 semaines en entreprise.

Concernant les deux nouveaux campus, le rythme d'alternance à Bordeaux pour le bachelor est de 1 semaine de formation suivie de 2 semaines en entreprise, et pour le cycle mastère professionnel est de 1 semaine de formation suivie de 3 semaines en entreprise. Le rythme d'alternance à Rennes est de 1 semaine de formation suivie de 3 semaines en entreprise.



**Mathieu RAVANT, chargé de recrutement et relations écoles chez Paris Habitat**

*"Grâce à notre collaboration avec l'IMSI, Paris Habitat accueille chaque année des alternants avec des profils et des parcours professionnels variés. L'offre de formation est intéressante car elle permet de proposer aux candidats de se positionner aussi bien sur nos métiers de proximité, chargé de gestion locative, gérant, responsable de site, que sur nos métiers de chargé d'opérations en construction ou en réhabilitation.*

*De plus, le rythme d'alternance proposé par l'IMSI est idéal car il donne aux apprenants l'opportunité d'être en immersion en entreprise rapidement.*

*J'apprécie tout particulièrement le suivi des alternants réalisé par l'équipe pédagogique, ainsi que la qualité de service proposée par l'équipe relations entreprises lors de chaque campagne de recrutement."*

\*Bachelor désigne un niveau 6 RNCP (ancien niveau III).

\*\* Cycle Mastère Professionnel désigne un niveau 7 RNCP (ancien niveau II).

# 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, proposées 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
- Des bornes d'accès internet wi-fi
- Des cafétérias et des espaces de détente
- Des pôles associatifs



CANDIDATURE EN LIGNE

# REJOINDRE L'IMSI

Après réception d'une candidature en ligne, le candidat est invité à passer les épreuves de sélection.

## BTS (ACCESSIBLE HORS PARCOURSUP)

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

## BACHELOR 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE\*

- une expression écrite
- un entretien individuel de motivation

## CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL\*\*

### ANNÉE 4

- une expression écrite
- 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

### LE CANDIDAT 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 d'un contrat en alternance), 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, simulation d'entretiens d'embauche,...)
- 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 candidats et les besoins en compétences des entreprises

\* Bachelor désigne un niveau 6 RNCP (ancien niveau II).

\*\* Cycle Mastère Professionnel désigne un niveau 7 RNCP (ancien niveau I).

# LE GROUPE IGS CO-FONDATEUR DE HEP EDUCATION

L'IGSI EST MEMBRE DE HEP EDUCATION DEPUIS 2014

## UNE PÉDAGOGIE BASÉE SUR LES COMPÉTENCES HUMAINES

Convaincus que les compétences humaines seront essentielles au monde de demain, les Écoles et Centres de Formation, membres de HEP EDUCATION, ont conçu un parcours d'apprentissage inédit.

Ce parcours démarre avec HEP On Boarding – un moment inédit et ludique d'intégration pour vivre les valeurs H.E.P. et découvrir ses « Super-Pouvoirs Humains ».

Cet apprentissage se poursuit tout au long des années d'études avec les modules HEP Inside, des modules pour apprendre et entreprendre autrement. L'ensemble des Écoles et Centres de Formation membres de HEP EDUCATION bénéficie d'un socle commun, représentant 20% de la pédagogie de chaque programme.

Ce socle commun vise à faire des apprenants, des femmes et des hommes alignés avec eux-mêmes, les autres et leur environnement, ayant la capacité de prendre leur avenir en main et d'apporter une contribution positive à la société de demain.

HEP EDUCATION propose ainsi un véritable parcours pédagogique basé sur les valeurs d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme ainsi que le développement de compétences humaines fondamentales telles que la coopération, l'éthique, l'esprit critique, la créativité et le leadership... Un parcours capable de préparer nos apprenants aux mutations professionnelles, sociétales et environnementales actuelles et à venir.

## UNE DÉMARCHE D'INNOVATION OUVERTE

En 2018, HEP EDUCATION a créé sa cellule d'innovation ouverte afin de définir, faire vivre et évaluer l'impact d'un modèle éducatif articulé autour des valeurs. Les travaux de cette cellule ont donné naissance à une première publication, le Livre Blanc « Apprendre demain - Manifeste exploratoire pour une éducation durable ».

Des partenariats sont également noués avec des acteurs majeurs de la société civile pour imaginer et expérimenter des projets éducatifs inédits. Humanisme numérique, respect du vivant et éco responsabilité, intelligence artificielle raisonnée, capacité individuelle et collective au changement... font ainsi partie des enseignements déployés actuellement dans les Écoles et Centres de Formation membres de HEP EDUCATION.

# imsi

Institut du Management des Services Immobiliers

  
GROUPE IGS



CAMPUS GROUPE IGS - PARIS

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



CAMPUS HEP LYON — RENÉ CASSIN 2

7 RUE JEAN-MARIE LECLAIR • 69009 LYON  
MÉTRO LIGNE D • GORGE DE LOUP  
TÉL. : 04 72 85 71 79  
E-MAIL : IMSI-LYON@GROUPE-IGS.FR



CAMPUS GROUPE IGS - TOULOUSE

186 ROUTE DE GRENADE • 31700 BLAGNAC  
TRAM T1 ET T2 • PATINOIRE BARRADELS  
TÉL. : 05 31 08 70 47  
E-MAIL : IMSI-TOULOUSE@GROUPE-IGS.FR

## ET DEPUIS 2020, 2 NOUVEAUX CAMPUS : BORDEAUX ET RENNES



NOSCHOOL — BORDEAUX

27, RUE THALES • 33700 MERIGNAC  
TÉL. : 05 56 49 41 33  
E-MAIL : CONTACT@NOSCHOOL.FR



LE GROUPE ANTOINE DE ST-EXUPÉRY - RENNES

RUE FERNAND ROBERT • 35042 RENNES  
TÉL. : 02 99 59 34 94  
E-MAIL : RELATIONETUDIANT@THE-LAND.BZH

Nos certifications et labels de qualité



La qualification OPOF porte uniquement sur les activités FPC dérivées par le Code du Travail.

Plus d'informations sur [www.groupe-igs.fr/certifications-et-labels-de-qualite](http://www.groupe-igs.fr/certifications-et-labels-de-qualite)



Hand'IGS, la mission handicap du Groupe IGS favorise l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap.  
Pour en savoir plus : [handigs@groupe-igs.fr](mailto:handigs@groupe-igs.fr)