



# L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERES DE L'IMMOBILIER



**BTS, BACHELOR ET MASTÈRE**

DIPLÔMES D'ÉTAT ET TITRES RECONNUS PAR L'ÉTAT NIVEAUX 6 ET 7

**AIX-EN-PROVENCE • GRENOBLE • LILLE • LYON • NANTES • PARIS • REIMS • TOULON • TOULOUSE**





## BIENVENUE À L'EFAB

## LA GRANDE ÉCOLE DES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER



## BIENVENUE À L'EFAB



**Victor GERVASONI**  
Directeur de l'EFAB

La mission de l'EFAB : former les professionnels de l'immobilier de demain dans les trois grands secteurs de la promotion, la transaction et la gestion immobilière. Ces métiers passionnants et dynamiques demandent des compétences professionnelles rigoureuses et précises.

Au-delà, le secteur fait face à une évolution digitale, technologique et sociétale essentielle pour laquelle de nouvelles compétences sont indispensables pour qui souhaite participer activement à cette révolution. Villes et bâtiments connectés, règles environnementales et nouvelles technologies de la construction, urbanisme et nouveaux modes de vie, société de services et nouveaux usages, nouvelles technologies et intégration du digital pour des business models innovants et disruptifs... autant de bouleversements en cours qui impactent les métiers intégrés au sein de nos formations.

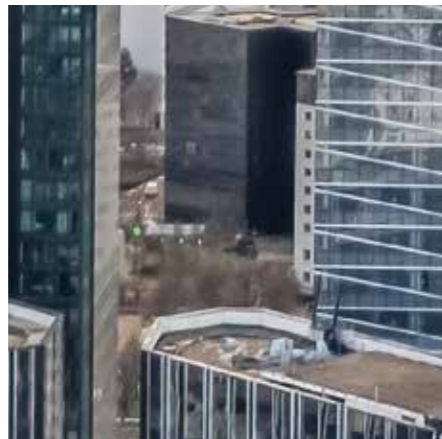
Pour anticiper ces (r)évolutions, notre pédagogie s'appuie sur trois piliers de formation développés tout au long des programmes et mis en application de façon innovante dans nos EFAB Learning Project et study case : le digital, la technologie et le développement durable. Pour améliorer encore les compétences de nos étudiants et répondre à leur dynamique, nous avons développé une pédagogie basée sur l'expérientiel, où les contenus sont travaillés au travers de multiples projets réels proposés par nos entreprises partenaires.

Pour accompagner les entreprises et les professionnels, nous avons créé l'EFAB'Lab, véritable laboratoire de réflexions et d'innovations collaboratives où la communauté professionnelle échange et construit l'immobilier de demain avec nos étudiants.

C'est ainsi que nous voyons notre mission et que l'EFAB vous accompagne dans son parcours, au plus près des enjeux et innovations du secteur de l'immobilier.

Donner accès à un enseignement professionnalisant de haut niveau, préparer à des métiers passionnants et favoriser l'employabilité durable des diplômés, telle est la vocation de l'EFAB.

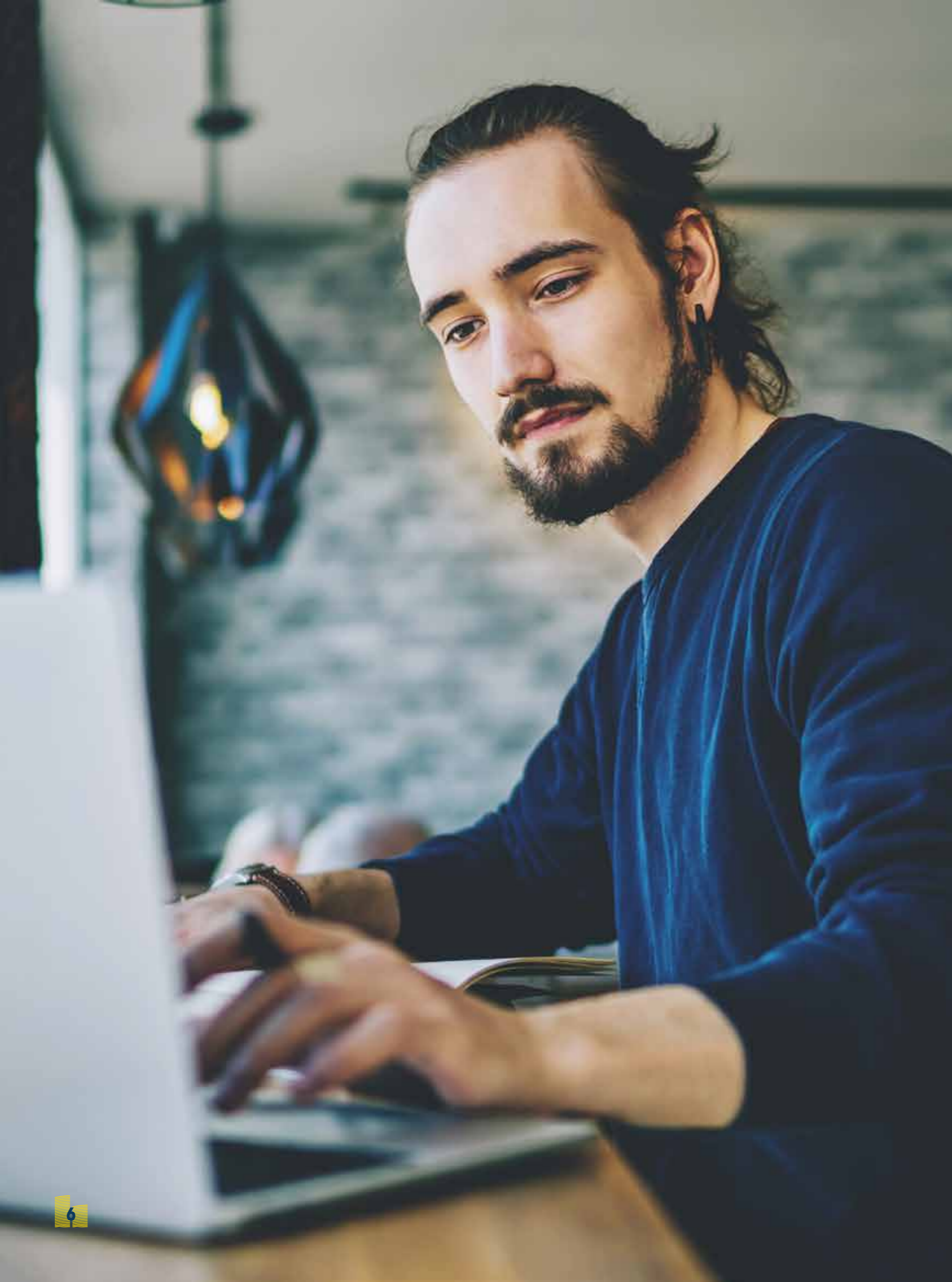




## SOMMAIRE

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Pourquoi rejoindre l'EFAB ?</b>           | <b>07</b> |
| <b>Les relations entreprises</b>             | <b>08</b> |
| <b>Les types de contrats</b>                 | <b>09</b> |
| <b>Il nous font confiance</b>                | <b>11</b> |
| <b>Dynamique du cursus</b>                   | <b>13</b> |
| <b>Les programmes</b>                        | <b>15</b> |
| <b>BTS</b>                                   | <b>17</b> |
| <b>Bachelors</b>                             | <b>21</b> |
| <b>Mastères</b>                              | <b>27</b> |
| <b>La pédagogie de l'EFAB</b>                | <b>33</b> |
| <b>Les moyens pédagogiques et techniques</b> | <b>34</b> |
| <b>En immersion</b>                          | <b>36</b> |
| <b>Admissions</b>                            | <b>37</b> |
| <b>Financement</b>                           | <b>38</b> |
| <b>Handicap et accessibilité</b>             | <b>39</b> |
| <b>Le Réseau Eductive</b>                    | <b>41</b> |
| <b>Nos Campus</b>                            | <b>43</b> |





## POURQUOI REJOINDRE L'EFAB ?

Avec 25 ans d'expérience, l'EFAB, première école à dispenser le BTS des métiers de l'immobilier, est devenue l'école de référence en France. Nous cultivons nos atouts et nos différences afin de dispenser un enseignement de qualité et assurer à nos diplômés une intégration rapide dans la vie professionnelle.

### PLUS DE 25 ANS D'EXPERTISE

Depuis 1995, l'EFAB dispense un enseignement de haut niveau qui permet aux étudiants d'acquérir les compétences techniques et théoriques nécessaires à leur insertion professionnelle.



### UN COMITÉ DE PERFECTIONNEMENT

Une quinzaine d'entreprises nationales travaillent avec l'EFAB chaque année afin d'adapter les programmes aux besoins du marché.

### DES FORMATIONS PROFESSIONNALISANTES

L'EFAB propose des formations en alternance pour permettre aux étudiants d'être au plus près de la réalité du secteur de l'immobilier



### DES COURS DISPENSÉS PAR DES INTERVENANTS PROFESSIONNELS

Les intervenants de l'EFAB sont des professionnels en activité qui transmettent aux étudiants des compétences pratiques liées au secteur (promotion, transaction, gestion immobilière...)

### DES DIPLÔMES D'ÉTAT ET DES TITRES CERTIFIÉS

L'EFAB propose des BTS qui délivrent des diplômes d'État, des bachelors et des masters qui délivrent des titres reconnus par l'État de niveaux 6 et 7



### BÉNÉFICIER D'UN RÉSEAU D'ENTREPRISES

Un réseau de + 2 500 entreprises nous accompagne dans la mise en place des contrats d'alternance et stages et facilite l'insertion professionnelle de nos diplômés

### L'EFAB LAB

Lieu d'expérimentation de l'enseignement, ce laboratoire permet à chaque étudiant d'enrichir ses connaissances et ses pratiques, vivier d'outils, d'informations, d'ateliers et d'évènements





# LES RELATIONS ENTREPRISES

« Notre objectif est de professionnaliser le parcours des étudiants afin de faciliter leur insertion professionnelle »

Les formations de l'EFAB ont été conçues afin de répondre aux besoins des recruteurs et des professionnels de l'immobilier. La pédagogie de l'école est axée sur l'acquisition de connaissances théoriques et pratiques, dispensées en cours par des intervenants professionnels. Grâce aux périodes de stage ou alternance en entreprise, les étudiants ont l'opportunité de mettre en pratique les connaissances acquises.

## 1 LA CELLULE «CONSEIL ET PLACEMENT»

Le service des relations entreprises représente une équipe dédiée à l'accompagnement des étudiants dans leur recherche de stage ou alternance dès leur inscription à l'école.

## 2 ORIENTER

Les chargés de relations entreprises accompagnent les étudiants dans la définition d'un projet professionnel cohérent et qui correspond à leurs aspirations.

## 3 RECRUTEMENT ET ÉVÉNEMENTS

Les étudiants disposent d'un intranet dédié sur lequel ils ont la possibilité de postuler aux offres exclusives des entreprises partenaires de l'EFAB.

## 4 LES OUTILS

Afin d'optimiser les recherches des étudiants, les chargés des relations entreprises vont aider les étudiants dans la création des outils nécessaires : rédaction du CV et de la lettre de motivation ainsi que l'optimisation du profil LinkedIn.

## 5 LES SPEED-MEETINGS

Plusieurs fois par an, les entreprises partenaires de l'école sont conviées pour des événements de recrutement sur une journée. Cela permet aux entreprises de proposer leurs offres à pourvoir, et aux étudiants de passer plusieurs entretiens sur une même journée.

## 7 ACCOMPAGNER ET COACHER

Les étudiants bénéficient d'un parcours d'accompagnement individualisé durant lequel ils sont suivis par un chargé des relations entreprises unique qui leur proposera :

- Un suivi mensuel
- Des séminaires de techniques de recherche d'entreprise
- Des séances de coaching individuel ou de groupe pour préparer aux entretiens
- Des conférences professionnelles avec des experts du secteur



# LES TYPES DE CONTRATS

## ► LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

### 📄 Type de contrat

Alternance sous contrat de travail qui donne à l'apprenti le statut de jeune salarié

### 📅 Durée du contrat

6 à 36 mois.

### 🕒 Durée hebdomadaire de travail

Elle est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation.

### 👤 Public visé

Étudiant en cycle Bachelor de 16 à 29 ans, Français ou ressortissants de l'Union Européenne.

### 🏢 Entreprises concernées

Toutes les entreprises.

### 💶 Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC selon l'âge et le niveau d'études.

### 🏠 Avantages pour l'entreprise

L'employeur bénéficie d'une exonération de la totalité des cotisations salariales d'origine légale et conventionnelle pour la part de rémunération inférieure ou égale à un plafond fixé à 79% du SMIC. Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise.

### 🏠 Financement de la formation

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattaché l'entreprise sur la base du coût contrat publié par France Compétences.

## ► LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

### 📄 Type de contrat

CDD ou CDI de type particulier.

### 📅 Durée du contrat

1 à 2 ans.

### 🕒 Durée hebdomadaire de travail

Elle est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation.

### 👤 Public visé

Personnes de 16 à 25 ans et demandeurs d'emploi de 26 ans et plus.

### 🏢 Entreprises concernées

Toutes entreprises sauf l'État, les établissements publics administratifs, les collectivités territoriales et leurs groupements.

### 💶 Rémunération

Entre 55 % et 80% du SMIC. Les plus de 26 ans peuvent toucher jusqu'à 100% du SMIC ou 85% du SMIC.

### 🏠 Avantages pour l'entreprise

Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise.

### 🏠 Financement de la formation

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise.

### 🗣 Tutorat

Le tuteur a pour mission d'accueillir, d'informer et de guider le jeune. Il peut à ce titre suivre une formation au tutorat dispensée par l'organisme de formation. L'employeur peut bénéficier d'une prime liée au tutorat pouvant s'élever à 230€ par mois et par jeune pendant les 6 premiers mois du contrat.

## ► LA CONVENTION DE STAGE DE LONGUE DURÉE : COSTAL

### 📄 Type de contrat

La COSTAL est une Convention de Stage Longue Durée. La personne en COSTAL a le statut d'étudiant et reste sous l'autorité du chef de l'établissement durant toute la période de stage.

### 📅 Durée du contrat

6 à 10 mois sur une base de rythme alterné (132 jours maximum de présence effective en entreprise, soit l'équivalent de 6 mois temps plein).

### 🕒 Durée hebdomadaire de travail

Elle est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation.

### 👤 Public visé

Jeune de moins de 26 ans.

### 🏢 Entreprises concernées

Toutes les entreprises ou associations.

### 💶 Rémunération

Au moins 30% du SMIC au prorata temporis du temps passé en entreprise.

### 🏠 Financement de la formation

Les frais de formation sont répartis entre l'étudiant et une ou plusieurs entreprises (ils peuvent être pris en charge totalement par une entreprise si celle-ci l'accepte).

### 🏠 Avantages pour l'entreprise

L'employeur bénéficie d'une exonération des cotisations patronales sur la partie du salaire qui n'excède pas 15% du plafond horaire de la sécurité sociale. Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise. Les entreprises imposées d'après leur bénéfice réel peuvent bénéficier du crédit d'impôt formation pour leurs dépenses liées à l'accueil de stagiaires sous statut scolaire.

### 🗣 Encadrement

Le maître de stage est choisi parmi le personnel de l'entreprise. Il est l'interlocuteur direct du responsable pédagogique de l'école. Sa mission consiste à accueillir, informer, encadrer et guider le stagiaire dans ses missions.





## ILS NOUS FONT CONFIANCE

### AGENCES IMMOBILIÈRES



### CONSEILS EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE



### PROPERTY MANAGEMENT



### ADMINISTRATIONS DE BIENS



### BANQUES ET FINANCEURS IMMOBILIERS



### COLLECTIVITÉS LOCALES



### HABITAT SOCIAL



### CONSEILS EN PATRIMOINE IMMOBILIER



### PROMOTION / CONSTRUCTION



### DIRECTION DE PATRIMOINE D'ENTREPRISES / FONCIÈRES







# DYNAMIQUE DE CURSUS

## CYCLE BTS

| Années                | Admissions | Rythmes  |
|-----------------------|------------|--|
| 1 <sup>RE</sup> ANNÉE | BAC        | <b>Initial ou Alternance</b><br>Initial : école 3 à 4 jours / semaine<br>ou<br>Alternance : 2 jours école / 3 jours entreprise |
| 2 <sup>E</sup> ANNÉE  | BAC+1      | <b>Initial ou Alternance</b><br>Initial : école 3 à 4 jours / semaine<br>ou<br>Alternance : 2 jours école / 3 jours entreprise |



## CYCLE BACHELOR IMMOBILIER

| Années                  | Admissions | Rythmes   |
|-------------------------|------------|---|
| <b>Tronc Commun</b>     |            |   |
| 1 <sup>RE</sup> ANNÉE   | BAC        | <b>Initial</b><br>école 3 à 4 jours / semaine   |
| 2 <sup>E</sup> ANNÉE    | BAC+1      | <b>Initial ou Alternance</b><br>Initial : école 3 à 4 jours / semaine<br>ou<br>Alternance : 2 jours école / 3 jours entreprise                                |
| <b>Perfectionnement</b> |            |   |
| 3 <sup>E</sup> ANNÉE    | BAC+2      | <b>Initial ou Alternance</b><br>Initial : école 3 à 4 jours / semaine<br>ou<br>Alternance : 1 jour école / 4 jours entreprise<br>+ 6 séminaires d'une semaine |



## CYCLE MASTÈRE IMMOBILIER

| Années                | Admissions | Rythmes   |
|-----------------------|------------|---|
| 1 <sup>RE</sup> ANNÉE | BAC+4      | <b>Initial ou Alternance</b><br>Initial : école 3 à 4 jours / semaine<br>ou<br>Alternance : 1 jour école / 4 jours entreprise<br>+ 6 séminaires d'une semaine |
| 2 <sup>E</sup> ANNÉE  | BAC+5      | <b>Alternance</b><br>Initial : école 3 à 4 jours / semaine<br>ou<br>Alternance : 1 jour école / 4 jours entreprise<br>+ 6 séminaires d'une semaine            |







# LES PROGRAMMES

## SOMMAIRE

|   |           |
|---|-----------|
| <b>BTS Professions Immobilières</b>                       | <b>16</b> |
| <b>BTS Notariat</b>                                       | <b>18</b> |
| <b>Bachelor Immobilier</b>                                | <b>20</b> |
| <b>Bachelor Responsable de Programmes Immobiliers</b>     | <b>22</b> |
| <b>Bachelor Conseiller en Investissement Immobilier</b>   | <b>23</b> |
| <b>Bachelor Gestionnaire de Parc Immobilier</b>           | <b>24</b> |
| <b>Mastère Manager en Patrimoine Immobilier Financier</b> | <b>26</b> |
| <b>Mastère Manager en Promotion Immobilière</b>           | <b>28</b> |
| <b>Mastère Manager d'Actifs Immobiliers</b>               | <b>30</b> |



# BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

On entend par professions immobilières la gestion et la négociation de biens immobiliers (habitations, bureaux, commerces, terrains...). Le titulaire du BTS Professions Immobilières occupe, comme collaborateur ou à son compte, les emplois de négociateur immobilier ou de gestionnaire de biens locatifs et de copropriétés. Le BTS Professions Immobilières permet l'obtention des 3 cartes professionnelles «Transaction», «Gestion» et «Syndic de copropriété», délivrées par la préfecture pour devenir agent immobilier.

## OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

- Rechercher des biens immobiliers et estimer leur valeur
- Prendre des mandats et commercialiser des biens à vendre ou à louer
- Assurer la gestion d'un portefeuille locatif
- Veiller à l'entretien et à l'optimisation d'un Parc d'immeubles
- Préparer et animer des assemblées générales de copropriétaires
- Gérer des travaux de réparation ou de rénovation pour un logement ou un bâtiment

## EXEMPLE DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Agent immobilier
- Négociateur immobilier
- Gestionnaire de Parc locatif
- Gestionnaire syndic de copropriété

Décret n° 95-665 du 9 mai 1995 portant règlement général du brevet de technicien supérieur

# PROGRAMME BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

## 1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE & 2<sup>ÈME</sup> ANNÉE

### CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER

#### Droit & veille juridique

- Repérage du cadre juridique des activités immobilières
- Qualification juridique dans le cadre des activités immobilières
- Détermination du statut juridique de l'immeuble
- Analyse du statut juridique des personnes
- Conclusion et exécution des contrats
- Prise en compte de la responsabilité
- Gestion de la relation de travail

#### Économie & organisation du marché

- Analyse du marché de l'Immobilier
- Analyse des structures d'entreprises opérant sur le marché de l'immobilier
- Repérage du rôle du logement dans l'activité économique nationale et internationale
- Analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques
- Étude et formation des prix dans le secteur immobilier

#### Architecture, habitat, urbanisme et développement durable

- Étude de l'évolution de l'habitat et des styles architecturaux
- Prise en compte des règles d'urbanisme
- Repérage des éléments caractérisant le bâtiment
- Prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales

### TECHNIQUES IMMOBILIÈRES

#### Transaction immobilière

- Intégration à l'équipe commerciale
- Participation au travail de l'équipe commerciale
- Analyse du marché de l'entreprise
- Organisation de la prospection
- Évaluation des biens immobiliers à la vente
- Estimation des loyers
- Prise de mandat et constitution du dossier client vendeur ou bailleur
- Mise en publicité des biens à vendre et à louer
- Négociation dans l'intérêt des parties
- Analyse financière du locataire et de l'acquéreur
- Réalisation de la vente et de la location
- Suivi de la relation commerciale

#### Gestion immobilière

- **Gestion de copropriété**
  - Découverte de la copropriété
  - Préparation, tenue et suivi de l'AG
  - Gestion et suivi administratif et juridique de l'immeuble
  - Gestion comptable et budgétaire de l'immeuble
  - Suivi technique de l'immeuble

- **Gestion locative**
  - Découverte du propriétaire et du bien
  - Conclusion du mandat
  - Information du locataire et suivi des obligations durant le bail
  - Suivi des obligations et conseils donnés au propriétaire durant le bail

### COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Préparation de la communication
- Gestion des conflits
- Gestion de la relation de communication
- Démarche qualité

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

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

### UNITÉ D'INITIATIVE LOCALE

- Objectif : favoriser l'employabilité des étudiants et/ou leur poursuite d'études supérieures, en permettant l'acquisition de compétences spécifiques en lien avec l'environnement de l'établissement de formation

## POURSUITE D'ÉTUDES

Bachelor Responsable de Programmes Immobiliers  
Page 22

Bachelor Conseiller en Investissement Immobiliers  
Page 23

Bachelor Gestionnaire de Parc Immobilier  
Page 24

BTS Professions Immobilières  
Diplôme d'État\*

\*Décret n° 95-665 du 9 mai 1995 portant règlement général du brevet de technicien supérieur



# BTS NOTARIAT

Le BTS Notariat apporte les connaissances juridiques, techniques et commerciales qui permettront, à la sortie, l'exercice d'une activité au sein d'un office notarial. Sa bonne connaissance de l'environnement juridique et du secteur de l'immobilier peut également permettre une évolution vers la gestion ou la négociation de biens immobiliers.

## OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

- Rédiger des actes notariés
- Constituer les dossiers et accomplir les formalités administratives
- Assurer une consultation clientèle
- Maîtriser les fondamentaux du droit général appliqué au métier du notariat

## EXEMPLE DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Collaborateur de l'Office notarial
- Collaborateur juridique
- Attaché au service juridique
- Assistant juridique
- Clerc de notaire

Décret n° 95-665 du 9 mai 1995 portant règlement général du brevet de technicien supérieur

# PROGRAMME BTS NOTARIAT

## 1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE & 2<sup>ÈME</sup> ANNÉE

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

#### DROIT NOTARIAL

- La transmission du patrimoine à titre gratuit
- Les actes juridiques liés à l'immobilier
- Les opérations de financement
- Le droit à l'urbanisme et à la construction
- Le droit rural
- Les règles de droit social applicables au notariat

#### ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE & MANAGÉRIAL DU NOTARIAT

- Les activités notariales dans leur environnement
- Les mécanismes et les opérations concernant l'activité notariale
- Les facteurs d'évolution de l'activité notariale

#### TECHNIQUES NOTARIALES

- Communiquer et s'informer
- S'organiser
- Rédiger des actes
- Accomplir les formalités

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

#### MATIÈRES GÉNÉRALES

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère

#### DROIT GÉNÉRAL

- Le cadre de la vie juridique
- Les acteurs de la vie juridique
- Les droits et les biens
- Les actes et les faits juridiques
- Le droit de l'entreprise
- Éléments de fiscalité



### POURSUITE D'ÉTUDES

**Bachelor Responsable de Programmes Immobiliers**  
Page 22

**Bachelor Conseiller en Investissement Immobilier**  
Page 23

**Bachelor Gestionnaire de Parc Immobilier**  
Page 24

**BTS Notariat**  
Diplôme d'État\*

\*Décret n° 95-665 du 9 mai 1995 portant règlement général du brevet de technicien supérieur



# BACHELOR IMMOBILIER

*Le Bachelor Immobilier forme les futurs responsables, commerciaux, gestionnaires ou promoteurs en immobilier résidentiel, social, commercial ou tertiaire*

*La première année du cycle Bachelor Immobilier s'effectue en formation initiale, à partir de la deuxième année les étudiants ont la possibilité de poursuivre leur cursus en initial ou en alternance.*

*Elle pose les fondamentaux et permet de s'initier aux techniques immobilières, de développer sa culture métier et de se familiariser avec les grands domaines de l'industrie immobilière : Transaction & Location - Gestion locative - Syndic de copropriété - Promotion immobilière.*

*Durant la seconde année du Bachelor immobilier, les étudiants approfondissent les fondamentaux et définissent leur orientation en 3<sup>e</sup> année en fonction de leurs intérêts et de leur projet professionnel.*

• Promotion Immobilière : responsable de programmes, chargé de maîtrise d'ouvrage, développeur foncier...

• Transaction, Location & investissement patrimonial : agent immobilier, commercial en location immobilière, conseiller en immobilier d'entreprise, commercial VEFA, conseiller en investissement immobilier et financier, conseiller en ingénierie patrimoniale...

• Gestion de Parc : gestionnaire de parc locatif, gestionnaire syndic de copropriété, gestionnaire de parc social, assistant property manager, gestionnaire de parc tertiaire et commercial...

## EXEMPLE DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Responsable de Programmes Immobilier
- Agent immobilier
- Conseiller en Immobilier d'entreprise
- Conseiller en investissement immobilier et Financier
- Gestionnaire de Parc locatif
- Gestionnaire syndic de copropriété

Décret n° 95-665 du 9 mai 1995 portant règlement général du brevet de technicien supérieur

# PROGRAMME BACHELOR IMMOBILIER

## 1<sup>ER</sup> ANNÉE

### TRONC COMMUN

#### MANAGEMENT DE PROJET

- Gestion de projet
- Gestion du temps et du stress
- Veille juridique et jurisprudentielle
- Module digitalisé : Tech – Big Data

#### MARKETING & COMMUNICATION

- Communication professionnelle orale et écrite
- Business english
- Module digitalisé : Digital – Connaissance et expérience client

#### TRANSACTION

- Droit de la transaction
- Homestaging
- Outils de communication
- Techniques de négociation
- Projet applicatif professionnel : le mandat de gestion

#### GESTION DE COPROPRIÉTÉ

- Droit de la copropriété
- Gestion technique de l'immeuble
- Gestion budgétaire de l'immeuble
- Projet applicatif professionnel : le mandat de gestion

#### PROMOTON IMMOBILIÈRE

- Droit de l'urbanisme
- Économie de la construction et développement durable
- Environnement économique de la promotion
- Projet applicatif professionnel : montage d'un programme immobilier

## 2<sup>E</sup> ANNÉE

### TRONC COMMUN

#### MANAGEMENT DE PROJET

- Veille juridique & jurisprudentielle
- Retours d'expérience et projet professionnel - Méthodologie
- Déontologie
- Organisation du temps de travail

#### MARKETING & COMMUNICATION

- Communication professionnelle orale et écrite
- Business english
- Marketing digital
- Data et digitalisation
- Intelligence artificielle
- Tech digitale

#### GESTION LOCATIVE

- Droit de la gestion locative
- Information locataires et suivi obligations
- Projet applicatif professionnel: Pratique de la gestion locative

#### TRANSACTION

- Droit de la transaction
- Conseil en financement
- Initiation à la fiscalité
- Projet applicatif professionnel: Innovation immobilière

#### PROMOTON IMMOBILIÈRE

- Droit de l'urbanisme
- Économie de la construction et développement durable
- Environnement politique de la promotion
- Projet applicatif professionnel: Gestion d'une opération immobilière

## 3<sup>E</sup> ANNÉE

### SPÉCIALISATION AU CHOIX

Les étudiants ont l'opportunité de choisir une spécialisation afin d'acquérir de l'expertise sur un secteur donné.

**RESPONSABLE DE PROGRAMMES IMMOBILIERS**  
(page.22)

**CONSEILLER EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER**  
(page.23)

**GESTIONNAIRE DE PARC IMMOBILIER**  
(page.24)







# BACHELOR RESPONSABLE DE PROGRAMMES IMMOBILIERS

Le Bachelor Responsable de Programme Immobilier forme de futurs promoteurs immobiliers, capables aussi bien de trouver des terrains à bâtir que de concevoir, monter et gérer des opérations de construction, de rénovation et d'aménagement jusqu'à la livraison, de par ses compétences techniques, financières, juridiques, administratives et managériales

## 3<sup>E</sup> ANNÉE

### ASSURER LE DÉVELOPPEMENT FONCIER

- Initiation à la gestion budgétaire
- Développement foncier
- Conception de programme immobilier
- Masterclass
- Projet Voltaire

### STRUCTURER L'AVANT-PROJET DE PROGRAMME IMMOBILIER

- Gestion financière d'un programme immobilier
- Environnement juridique de la construction

### PILOTER LA CONCEPTION ET LA GESTION TECHNIQUE DU PROJET

- RSE et immobilier
- Pilotage et livraison d'un programme
- LinkedIn Learning
- Modules digital
- Modules tech

### PILOTER LE PROGRAMME IMMOBILIER

- Environnement Juridique d'un programme
- EFAB project learning
- Anglais
- Study case tech & digital
- Marketing commercial

## OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

- Déterminer et évaluer le(s) type(s) de programme immobilier
- Réaliser une étude de faisabilité technique financière et juridique
- Établir un budget prévisionnel d'un programme immobilier préalable
- Réaliser le dossier APS et APD (cahiers des charges du programme immobilier)
- Déterminer les étapes pratiques et techniques de la conception d'un projet ou d'une opération immobilière
- Assurer la maîtrise d'ouvrage et le suivi de chantier
- Gérer les levées de réserves et la livraison d'un programmes

## EXEMPLE DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Responsable de Programmes Immobiliers
- Responsable de maîtrise d'ouvrage
- Développeur Foncier

### POURSUITE D'ÉTUDES

- ▶ **Mastère Manager en Patrimoine Immobilier Financier**  
Page 26
- ▶ **Mastère Manager en Promotion Immobilière**  
Page 28
- ▶ **Mastère Manager d'Actifs Immobiliers**  
Page 30

### RESPONSABLE DE PROGRAMMES IMMOBILIERS

Titre reconnu par l'État niveau 6

\*Titre inscrit au RNCP par arrêté 28 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 5 août 2017 code NSF 230p et 313



# BACHELOR CONSEILLER EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Le Bachelor Conseiller en investissement immobilier forme de futurs consultants et commerciaux pour accompagner des particuliers comme des professionnels dans l'optimisation, l'acquisition et le développement de leur patrimoine immobilier et/ou financier. Maîtrisant le marché, les évolutions économiques, la réglementation, la fiscalité, les financements et les techniques de négociation, ces experts analysent la situation, les besoins et les capacités de leurs clients pour effectuer des préconisations visant à la constitution d'un patrimoine rentable et sécurisé. Ils assurent la gestion aussi bien des transactions immobilières sur du résidentiel, tertiaire ou commercial, que des placements bancaires, boursiers et en assurance vie.

## 3<sup>E</sup> ANNÉE

### DÉVELOPPER LE PORTEFEUILLE DE BIENS ET DE PROSPECTS

- Initiation à la gestion budgétaire
- Droit et pratique immobilier
- Développement du portefeuille
- Création d'un centre de profit immobilier
- Promotion des biens

### FINALISER LA VENTE OU LA LOCATION

- Évaluation des biens
- LinkedIn Learning
- Modules digital
- Modules tech
- Droit et pratique immobilier

### CONSEILLER ET ACCOMPAGNER SON CLIENT

- RSE et immobilier
- Conseil en gestion de patrimoine
- Finance et économie immobilière
- Expertise immobilière
- EFAB Project Learning
- Anglais
- Study case Tech & Digital
- Masterclass

## OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

- Utiliser les méthodes et outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles
- Faire la promotion du bien à commercialiser sur le marché
- Déterminer le cadre du projet patrimonial du client
- Présenter les dispositifs financiers

## EXEMPLE DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Agent Immobilier
- Commercial en Location Immobilière
- Conseiller en immobilier d'entreprise
- Conseiller en immobilier tertiaire et commercial
- Conseiller en Investissement Immobilier et Financier
- Conseiller en ingénierie patrimoniale

### POURSUITE D'ÉTUDES

- ▶ **Mastère Manager en Patrimoine Immobilier Financier**  
Page 26
- ▶ **Mastère Manager en Promotion Immobilière**  
Page 28
- ▶ **Mastère Manager d'Actifs Immobiliers**  
Page 30

### Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier

Titre reconnu par l'État niveau 6

\*Titre inscrit au RNCP par arrêté du 9 avril 2019 publié au Journal Officiel du 17 avril 2018







# BACHELOR GESTIONNAIRE DE PARC IMMOBILIER

*Le Gestionnaire de parc immobilier est un expert en gestion, valorisation et optimisation de tout type de patrimoines immobiliers placés sous sa responsabilité : logements résidentiels, logements sociaux, immeubles de bureaux et d'activités, locaux commerciaux, résidences étudiantes, résidences de loisir et de vacances, EHPAD, patrimoine de collectivités... Le Gestionnaire de parcs immobiliers est un professionnel reconnu et maîtrisant les compétences juridiques, financières, techniques, fiscales et sociales de la gestion de patrimoines immobiliers.*

## 3<sup>E</sup> ANNÉE

### SATISFAIRE ET CONCILIER LES INTÉRÊTS DES UTILISATEURS DU PARC IMMOBILIER

- Initiation à la gestion budgétaire
- Droit et pratique de la gestion locative
- Droit et pratique de la copropriété
- Audit technique des biens

### ASSURER LA PERFORMANCE DES BIENS DU PARC IMMOBILIER

- Gestion technique des biens
- Gestion budgétaire d'une copropriété
- LinkedIn Learning
- Modules digital
- Modules tech

### DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE IMMOBILIER ÉCONOMIQUE ET/OU DE SYNDIC

- RSE et immobilier
- Expertise immobilière
- Fiscalité du particulier
- Immobilier d'entreprise / asset, property et facility management
- Financement immobilier
- EFAB Project Learning
- Anglais
- Study case tech & digital

## OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

- Satisfaire et concilier les intérêts des utilisateurs du parc immobilier
- Développer un portefeuille immobilier économique et/ou de syndic
- Assurer la performance des biens du parc immobilier

## EXEMPLE DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Gestionnaire de Parc Locatif
- Gestionnaire Syndic de Copropriété
- Gestionnaire de Parc Social
- Gestionnaire de Parc tertiaire et Commercial
- Assistant Property Manager
- Assistant Asset Manager

## POURSUITE D'ÉTUDES

- ▶ **Mastère Manager en Patrimoine Immobilier Financier**  
Page 26
- ▶ **Mastère Manager en Promotion Immobilière**  
Page 28
- ▶ **Mastère Manager d'Actifs Immobiliers**  
Page 30

Gestionnaire d'Actifs et de Patrimoines Immobiliers

Titre reconnu par l'État niveau 6

\*Titre inscrit au RNCP par arrêté du 28 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 5 août 2017







# MASTÈRE MANAGER D'ACTIFS IMMOBILIERS

Le Mastère Manager d'Actifs Immobiliers forme de futurs cadres responsables d'assurer avec performance la gestion, la valorisation et la rentabilisation d'un Parc Immobilier. Dotés d'une forte expertise immobilière au niveau technique, juridique, administrative, financière et fiscale, ils sont destinés à occuper des postes de direction au sein de Sociétés de property management et/ou d'asset management, de cabinets d'immobilier d'entreprise, de Foncières, de sociétés d'investissement, de banques, d'assurance, de SCPI, de groupes d'administrations de biens, de bailleurs sociaux...

## 4<sup>E</sup> ANNÉE

### DÉFINIR ET PILOTER LA STRATÉGIE PATRIMONIALE

- Asset management
- Facility management
- Analyse financière
- Asset, property et facility management
- Promotion et aménagement
- Immobilier et digital
- Technologie et immobilier
- Masterclass
- LinkedIn Learning
- Anglais

### OPTIMISER LA GESTION FINANCIÈRE DES ACTIFS ET PATRIMOINES IMMOBILIERS

- Property management
- Droit de la gestion de parc
- Urbanisme et transition écologique
- Rapport d'activité
- LinkedIn Learning
- Anglais
- Study case Tech & Digital
- Immobilier et RSE
- Masterclass
- Technologie et immobilier
- Digital et immobilier

## 5<sup>E</sup> ANNÉE

### PILOTER LA STRATÉGIE DE VALORISATION DES ACTIFS ET PATRIMOINES IMMOBILIERS

- Audit patrimonial
- Économie Immobilière
- Immobilier et business model
- Gestion technique du patrimoine
- Finance et fiscalité immobilière
- LinkedIn Learning
- Anglais
- Méthodologie mémoire
- Masterclass

### MANAGER DES EQUIPES PLURIDISCIPLINAIRES

- Management des hommes et des organisations
- Data management
- Fiscalité immobilière
- Stratégie et enjeux de l'immobilier de demain
- Anglais de l'immobilier
- LinkedIn Learning
- Anglais
- Immobilier et RSE
- Masterclass
- Study case RSE

## OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

- Expertiser le potentiel économique d'actifs immobiliers et mettre en place des cessions et/ou des acquisitions
- Arbitrer et piloter des stratégies de gestion, d'optimisation et de valorisation d'un Parc Immobilier et de ses équipements
- Contrôler la rentabilité et la sécurité juridique d'un patrimoine immobilier
- Manager des équipes et des projets pour assurer la performance financière et l'exploitation optimale d'un parc d'immobilier d'entreprise, résidentiel, social ou publique

## EXEMPLE DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Property Manager
- Asset Manager
- Responsable de parc d'actifs immobiliers
- Responsable de parc d'immobilier d'entreprise
- Responsable du pôle locatif
- Responsable du pôle syndic
- Responsable de parc social
- Directeur de parc immobilier

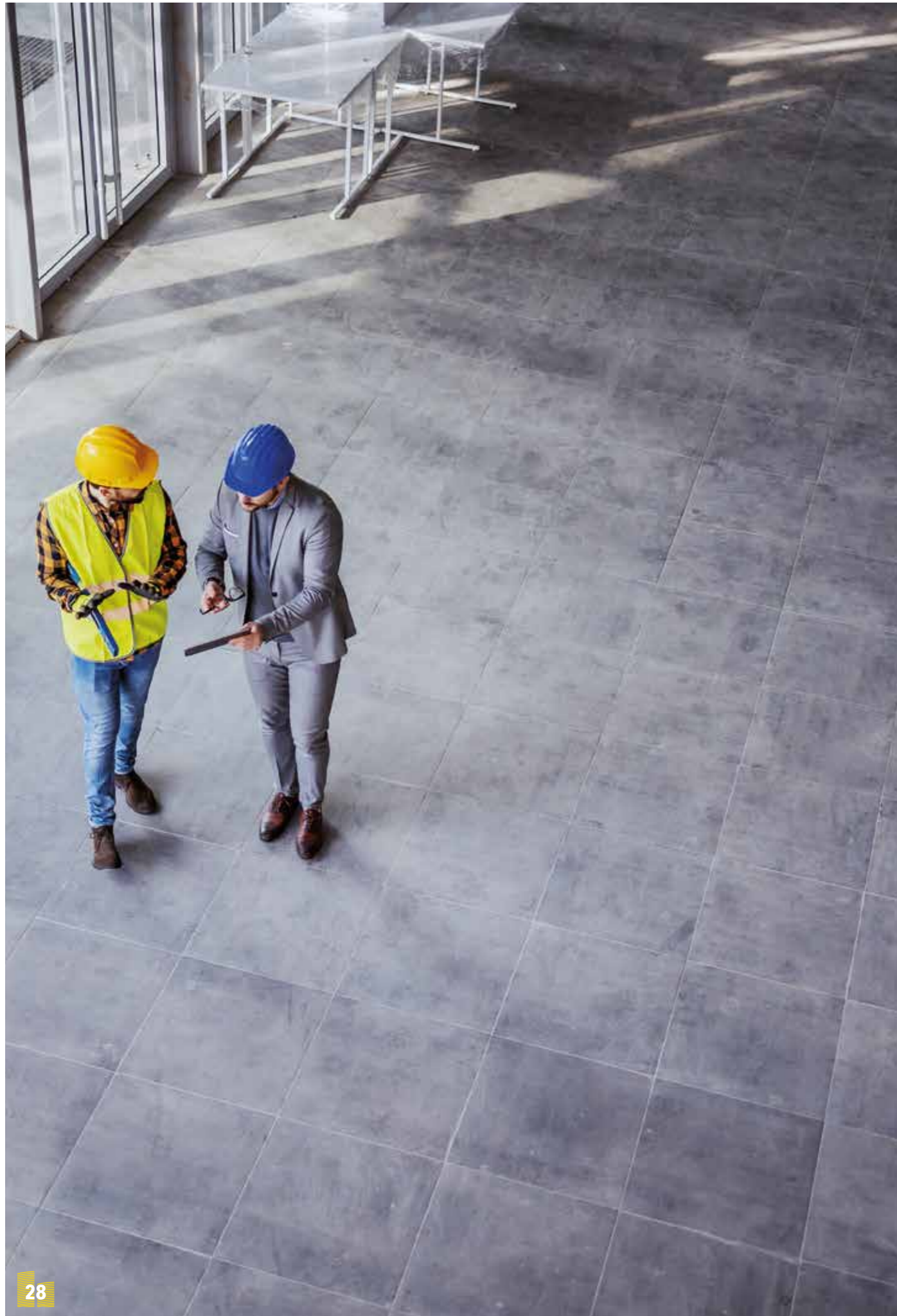
### Manager des actifs et patrimoines immobiliers

Titre reconnu par l'État niveau 7

\*Titre inscrit au RNCP par arrêté du 25 février 2016 publié au Journal Officiel du 17 mars 2016







# MASTÈRE MANAGER EN PROMOTION IMMOBILIÈRE

*Le Mastère Manager en Promotion Immobilière forme de futurs cadres capables de piloter le développement foncier, de monter des opérations de construction, de rénovation ou d'aménagement, de diriger des projets en maîtrise d'ouvrage et la livraison de programmes*

*Fort de son expertise technique, juridique, administrative, financière et fiscale et managériale, le Manager en promotion immobilière peut exercer ses fonctions au sein d'entreprises de promotion immobilière, de cabinets de maîtrise d'ouvrage, de bailleurs sociaux, de foncières et de grands groupes nationaux ou internationaux*

## 4<sup>E</sup> ANNÉE

### DÉFINIR ET PILOTER LA STRATÉGIE PATRIMONIALE

- Études préalables, commercialisation et conception
- Droit des sociétés immobilières
- Conception et innovation
- Analyse financière
- Asset, property et facility management
- Promotion et aménagement

### OPTIMISER LA GESTION FINANCIÈRE DES ACTIFS ET PATRIMOINES IMMOBILIERS

- Gestion financière d'une opération
- Conduite de travaux et économie de la construction
- Urbanisme et transition écologique
- Rapport d'activité
- LinkedIn Learning
- Study case tech & digital
- Modules digital
- Modules tech
- Digital et immobilier
- Technologie et immobilier

## 5<sup>E</sup> ANNÉE

### PILOTER LA STRATÉGIE DE VALORISATION DES ACTIFS ET PATRIMOINES IMMOBILIERS

- Management des hommes et des organisations
- Economie Immobilière
- Immobilier et business model
- Appels d'offres, consultations des entreprises et contractualisation
- Rénovation et aménagement
- Anglais
- Méthodologie mémoire
- Modules digital RSE
- RSE et immobilier

### MANAGER DES ÉQUIPES PLURIDISCIPLINAIRES

- Management de la qualité
- Fiscalité immobilière
- Stratégie et enjeux de l'immobilier de demain
- Anglais de l'immobilier
- Finalisation de l'opération
- LinkedIn Learning
- Study case RSE

## OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

- Piloter le développement foncier
- Piloter la conception et l'innovation de projets, et répondre à des appels d'offre
- Définir le budget de l'opération et la grille de vente
- Lancer et encadre la promotion commerciale
- Monter un permis de construire et mettre en place des partenariats
- Entretien des relations avec l'environnement institutionnel et politique
- Diriger l'ingénierie et le suivi technique et financier des opérations
- Piloter la livraison du programme

## EXEMPLE DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Directeur de Programme Immobilier
- Directeur de Maîtrise d'Ouvrage
- Directeur du Développement Foncier

**Manager des actifs et patrimoines immobiliers**

Titre reconnu par l'État niveau 7

\*Titre inscrit au RNCP par arrêté du 25 février 2016 publié au Journal Officiel du 17 mars 2016







# MASTÈRE MANAGER EN PATRIMOINE IMMOBILIER ET FINANCIER

Le Mastère Manager en Patrimoine Immobilier et Financier forme de futurs responsables commerciaux spécialisés en immobilier d'entreprise comme en investissement immobilier et financier. Experts dans ces deux domaines, ils peuvent prétendre à terme à des postes au sein de cabinets d'immobilier d'entreprise, de sociétés de promotion immobilières, de cabinets d'investissement immobilier ou de cabinets de gestion de patrimoine.

## 4<sup>E</sup> ANNÉE

### ÉLABORATION DU BILAN FINANCIER ET PATRIMONIAL D'UN CLIENT

- Bilan et conseils patrimoniaux
- Assurance des risques et des personnes
- Analyse financière
- Asset, property et facility management
- Rapport d'activité
- LinkedIn Learning
- Anglais
- Droit patrimonial

### CONCEPTION D'UNE STRATÉGIE FINANCIÈRE ET PATRIMONIALE POUR LE COMPTE D'UN CLIENT

- Gestion financière et pilotage
- Urbanisme et transition écologique
- Stratégie entreprise et dirigeant
- Study case tech & digital
- Modules tech
- Modules RSE
- Technologie et immobilier
- Digital et immobilier
- Masterclass

## 5<sup>E</sup> ANNÉE

### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UN ÉTABLISSEMENT BANCAIRE ET/OU PATRIMONIAL

- Optimisation fiscale du patrimoine
- Economie immobilière
- Immobilier et business model
- Gestion financière et pilotage
- Optimisation patrimoniale
- Bilan et conseil patrimoniaux approfondis
- Masterclass
- Méthodologie mémoire
- Anglais

### COORDINATION D'UN SERVICE DE GESTION DE PATRIMOINE ET MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Stratégie entreprise et dirigeant
- Optimisation fiscale du patrimoine
- Fiscalité immobilière
- Anglais de l'immobilier
- Modules digital RSE
- LinkedIn Learning
- Study case RSE
- Cadre juridique et régulation
- Stratégie et enjeux de l'immobilier de demain
- RSE et immobilier

## OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

- Rechercher et commercialiser des biens d'immobilier d'entreprise, de type tertiaire, commercial, industriel et logistique
- Réaliser un audit financier, conseiller et accompagner à l'achat ou à la vente de produits de placement et de défiscalisation en immobilier, et/ou de produits financiers de type bancaires, boursiers, assurance vie...
- Manager des équipes de consultants en investissement & de projets patrimoniaux

## EXEMPLE DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Consultant en immobilier d'entreprise
- Manager commercial en immobilier d'entreprise
- Conseiller en investissement immobilier
- Commercial VEFA
- Conseiller en Ingénierie patrimoniale
- Manager Commercial en Investissement Immobilier et Financier

### Manager comptable et financier

Titre reconnu par l'État niveau 7  
 \*Titre inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 313p et 314p), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI







## LA PÉDAGOGIE DE L'EFAB

Créée à l'initiative des professionnels de l'immobilier, l'EFAB a fait le choix d'une pédagogie immersive. Notre équipe pédagogique, composée à 80% d'intervenants praticiens actifs, multiplie les occasions d'expérimenter l'enseignement pratique en situation réelle.

L'école développe régulièrement, avec son réseau de professionnels partenaires, des modules d'apprentissage innovants, ludiques et créatifs.

Tout au long de son apprentissage l'étudiant a ainsi l'occasion d'aiguiser son enseignement théorique aux enjeux actuels du métier, de l'enrichir au contact des autres, d'affiner son choix de carrière, et de se tisser un réseau professionnel actif et indispensable.

L'EFAB forme les futurs collaborateurs et cadres, créateurs d'entreprises des métiers de l'immobilier en appliquant chaque jour **5 engagements clairs** :

Préparer à l'entreprise

Encourager la réflexion

Favoriser l'ouverture d'esprit & le pragmatisme

Prioriser les relations humaines

Innover en permanence





# LES MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

## 1 EFAB LAB

Véritable laboratoire des pratiques immobilières, L'EFAB LAB est un lieu pluridisciplinaire dans lequel l'école met à disposition des outils, de la matière grise et des espaces qui permettent la libre expression de la parole, de la pensée et de la créativité. Cet espace libre permet aux étudiants d'exprimer leur créativité, approfondir leurs connaissances individuellement et partager. Il s'agit d'un lieu pensé pour se connecter à la réalité du monde immobilier.

## 2 L'EFAB CAFÉ

Alumni et professionnels se réunissent pour échanger sur l'actualité dans un cadre convivial. Confronter ses points de vue, ses expériences professionnelles et pratiques personnelles sont autant de chances de forger et enrichir sa propre vision du métier que de développer son réseau professionnel.

## 3 CONFÉRENCES ALUMNI

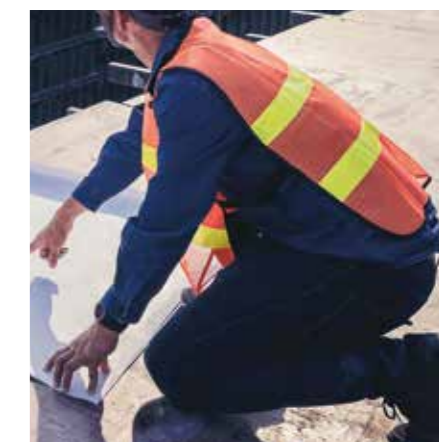
Nos anciens élèves viennent partager leur vision sur l'actualité immobilière et des sujets périphériques comme urbanisme et société, déplacements urbains... Une occasion de partager avec eux leurs expériences et parcours personnel mais aussi développer son réseau et susciter des pistes professionnelles.

## 4 EFABx

Il s'agit d'un rendez-vous annuel national de printemps qui donne l'occasion à des professionnels de vous transmettre leur vision sur les évolutions de métiers et comment se préparer à l'immobilier de demain. Conférences, échanges, débats, rencontres d'anciens élèves, professionnels et entreprises partenaires.

## 5 LES MASTER CLASS

Chaque année, l'EFAB donne la parole à des interlocuteurs clés issus d'entreprises renommées, experts dans leur discipline, qui viennent partager leur savoir avec les étudiants sur des thématiques spécifiques et d'actualités. Ces événements permettent de se perfectionner, cultiver son expertise et développer son réseau.







# EN IMMERSION

Afin de se rapprocher au plus près des conditions professionnelles et des actualités du secteur, les étudiants travaillent en groupe projet, comme des consultants, pour étudier une problématique posée par une entreprise emblématique. Après réception d'un brief précis et documenté posant les enjeux et objectifs, les groupes sont mis en compétition pour répondre à l'appel d'offre. A l'aide de coaching et apports spécifiques au sujet posé, ils doivent proposer des solutions répondant aux besoins de l'entreprise. Une représentation de leur travail face à l'entreprise permet de départager les meilleurs.

## VISITES



Les étudiants de l'EFAB enrichissent également leurs connaissances grâce à de nombreuses visites terrains permettant d'évaluer les enseignements théoriques.



# ADMISSION

## PROCÉDURE D'ADMISSION EN TROIS ÉTAPES :

### 1 ADMISSIBILITÉ SUR ÉTUDE DU DOSSIER

L'étude du dossier permet d'analyser la cohérence entre les cycles suivis par les candidats et la filière choisie à l'EFAB.

#### CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ :

- ▶ En 1<sup>re</sup> année de BTS : être titulaire du Bac.
- ▶ En 1<sup>re</sup> année (cycle Bachelor) : être titulaire du Bac.
- ▶ En 2<sup>e</sup> année (cycle Bachelor) : être titulaire d'un Bac+1 (un an en classe préparatoire ou en école de commerce).
- ▶ En 3<sup>e</sup> année (cycle Bachelor) : être titulaire d'un Bac+2 (BTS, DUT ou équivalent).
- ▶ En 4<sup>e</sup> année (cycle Mastère) : être titulaire d'un Bac+3 (Licence, école de commerce ou équivalent)

### 2 ÉPREUVES D'ADMISSION

#### L'ENTRETIEN POUR LES BTS :

- ▶ L'épreuve orale consiste en un entretien individuel de 30 minutes.

#### CONCOURS POUR LES CYCLES BACHELOR ET MASTÈRE :

Le concours a pour objet d'évaluer les aptitudes et compétences managériales des candidats. Les étudiants déclarés admissibles sont autorisés à passer le concours de l'EFAB qui se compose 2 épreuves :

- ▶ Un écrit comportant un QCM d'anglais et un test d'aptitudes générales.
- ▶ Un entretien individuel.

### 3 ENTRETIEN D'INSCRIPTION ET DE PLACEMENT AVEC UN CHARGÉ DES RELATIONS ENTREPRISES

Une fois déclaré admis, l'étudiant est convoqué à un entretien avec un chargé des relations entreprises qui l'informe des modalités d'inscription et des rythmes d'études.







# FINANCEMENT

## 1 LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise. Rémunération : entre 27 % et 100 % du SMIC selon l'âge et le niveau d'études.

## 2 LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise. Rémunération : entre 27 % et 100 % du SMIC selon l'âge et le niveau d'études.

## 3 LA CONVENTION DE STAGE LONGUE DURÉE (COSTAL)

L'employeur bénéficie d'une exonération des cotisations patronales sur la partie du salaire qui n'excède pas 15 % du plafond horaire de la sécurité sociale. Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise. Les entreprises imposées d'après leur bénéfice réel peuvent bénéficier du crédit d'impôt formation pour leurs dépenses liées à l'accueil de stagiaires sous statut scolaire. Gratification : au moins 30 % du SMIC au prorata temporis du temps passé en entreprise.

### ▶ LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE (VAE)

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) présente des avantages concrets aussi bien pour le salarié que pour l'entreprise, et implique le respect d'une procédure spécifique.

**La VAE a pour finalité d'obtenir tout ou une partie d'un titre de l'Éducation Nationale ou d'une certification inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sur la base d'une expérience professionnelle, salariée ou non, bénévole ou personnelle.**

**La VAE a pour objectifs de mettre en cohérence votre niveau de titres avec vos compétences acquises ; de légitimer votre parcours professionnel par l'exercice de la preuve de vos compétences et ainsi, développer votre confiance en vous !**

Aussi, dès lors que **vous capitalisez au minimum d'un an d'expérience** (Loi n°2016-1088 du 8 août 2016) dans une activité pour laquelle vous avez mobilisé les compétences que couvre un titre RNCP, il est possible de faire évaluer et reconnaître vos compétences dans le but d'obtenir ce titre. **En cas de validation partielle de votre VAE**, le bénéfice des compétences acquises par la voie de la VAE n'est plus limité à 5 ans mais **il est acquis à vie**.

### ▶ LA VALIDATION DES ACQUIS POUR INTÉGRER UN TITRE (VAIT)

La VAIT a pour objectif de faire état d'activités dans lesquelles vous avez acquis des connaissances et des compétences en lien avec la formation que vous visez.

La VAIT permet d'accéder directement à une formation supérieure sans avoir le titre requis, en faisant valider une expérience professionnelle (salariée ou non), les formations suivies ou les acquis personnels développés hors de tout système de formation.

La VAIT s'inscrit dans une volonté de progression en proposant une démarche souple. L'école délivre une autorisation d'inscription, et non un diplôme correspondant au niveau de formation requis.



# HANDICAP ET ACCESSIBILITÉ

**Les Campus EFAB mènent une politique d'égalité des chances** afin de permettre à tous les élèves d'accéder à ses formations et de développer leur potentiel.

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, le Pôle handicap est à votre disposition pour :

- ▶ Prendre en compte vos besoins,
- ▶ Vous proposer des aménagements spécifiques et résoudre vos problèmes d'accessibilité,
- ▶ Servir d'interface avec les différents services de l'école,
- ▶ Vous accompagner dans vos démarches.

## ▶ VOUS ÊTES CANDIDAT ?

Vous pouvez avoir besoin d'aménagements techniques ou humains pour pouvoir composer aux épreuves écrites ou vous présenter aux entretiens oraux.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre Pôle handicap et accessibilité pour que nous puissions organiser le déroulement des épreuves dans les meilleures conditions. Vous devrez alors indiquer dans votre dossier de candidature et joindre l'un des justificatifs suivants en cours de validité :

- ▶ une attestation du Rectorat concernant l'aménagement des conditions de passage du Baccalauréat.
- ▶ une attestation d'aménagement des conditions de passage des examens dans l'enseignement supérieur.
- ▶ un certificat signé par un médecin scolaire ou universitaire pourra vous être demandé si vous êtes dans l'impossibilité de fournir l'un des documents listés plus haut.



## CONTACT

### Pôle handicap

polehandicap@eductive.fr  
sur rendez-vous, du lundi au vendredi de 9h30 à 17h00

- ▶ **Référent handicap Campus Lyon :**  
Françoise PEREZ : f.perez@sciences-u.fr
- ▶ **Référent handicap Campus Aix :**  
Odile FROSINI : o.frosini@eductive.fr
- ▶ **Référent handicap Campus Grenoble :**  
Pôle handicap : polehandicap@eductive.fr
- ▶ **Référent handicap Campus Reims :**  
Marie BENS : m.bens@eductive.fr
- ▶ **Référent handicap Campus Paris :**  
Nicolas STALIN : paris@efab.fr
- ▶ **Référent handicap Campus Lille :**  
Amélie BONIN : a.bonnin@sciences-u.fr
- ▶ **Référent handicap Campus Toulon :**  
Nicolas ROUVRE : n.rouvre@eductive.fr





# LE RÉSEAU EDUCATIVE

## 17 ÉCOLES

L'EFAB fait partie du Réseau Eductive.  
Réseau leader de l'enseignement supérieure privée  
proposant des formations de Bac à Bac+5 en initial et  
alternance. Toutes les formations sont certifiées par l'État.

Le Réseau Eductive dispose de 12 campus en France (Aix-en-Provence, Grenoble, Lille, Lyon, Nantes, Paris, Reims, Toulon et Toulouse) et compte 8000 étudiants.

Est proposé une variété pluridisciplinaire  
de formations :

- Business Development & Ingénierie d'Affaires
- Communication & Marketing
- Achats, Logistique, Transport
- Immobilier
- Finance, Conseil et Audit
- Ressources Humaines
- Luxe & Mode
- Création & Design
- Graphisme & Numérique
- Informatique & Digital
- Journalisme
- Métiers du management

### LES CHIFFRES CLÉS DU RÉSEAU

**8 000**  
étudiants

**17**  
écoles

**4 500**  
entreprises  
partenaires

**12**  
campus  
en France

**800**  
intervenants

**30**  
spécialisations







Édité par GIE EDUCATIVE  
 85, avenue Pierre Grenier - 92100 Boulogne-Billancourt - SIRET : 852 425 412 00040  
 Capital social : 1 € - 852425412 RCS PARIS - Photographies et visuels : tous droits réservés.  
 Toute reproduction interdite. Ce document est non contractuel, Novembre 2021



# NOS CAMPUS

## AIX-EN-PROVENCE



Le campus se situe à 10 minutes du centre-ville et à proximité des zones d'activités professionnelles des Milles et de la Duranne qui offrent une multitude d'opportunités en termes de stages, partenariats, contrats de travail, conférences.

▶ Campus Eductive - Aix / 684 Avenue du Club Hippique • 13090 Aix-en-Provence  
 ☎ 04 42 64 62 00 ✉ aix@efab.fr

## GRENOBLE



Le campus est situé dans le centre-ville de Grenoble, à proximité de la gare et des transports en commun (bus et tram). Les locaux, d'une superficie de 1800 m<sup>2</sup>, disposent d'espaces entièrement équipés pour ses étudiants.

▶ Campus Eductive - Grenoble / 6 rue Irvoy • 38000 Grenoble  
 ☎ 04 76 46 90 59 ✉ grenoble@efab.fr

## LILLE



Le campus Euraille est situé au cœur de la métropole Lilloise. Véritable choix stratégique, le campus est relié par le réseau TGV et autoroutier ainsi que par le Tunnel sous la Manche. Il est implanté dans des locaux neufs qui font partie d'un projet global qui se veut ambitieux afin de vous accueillir dans les meilleures conditions.

▶ Campus Sciences-U Lille / 159-161, Boulevard de la Liberté, 59000 Lille • 59000 Lille  
 ☎ 03 20 15 16 77 ✉ lille@efab.fr

## LYON



Situé au cœur de la ville de Lyon, le Campus Sciences-U Lyon propose aux étudiants des locaux de plus de 7000 m<sup>2</sup> équipés d'espaces d'expertise technologique, de co-working, de détente et de 3 cafétérias.

▶ Campus Sciences U - Lyon / 53 cours Albert Thomas • 69003 Lyon  
 ☎ 04 26 29 01 06 ✉ lyon@efab.fr

## NANTES



Le campus se situe au cœur du centre-ville et à proximité de la gare. La ville de Nantes est riche d'une vie culturelle attractive avec de nombreux musées et salles de spectacles.

▶ Campus Eductive - Nantes / 10/12 rue René Viviani • 44200 Nantes  
 ☎ 06 13 96 49 95 ✉ nantes@efab.fr

## PARIS



Fondé en 1996, le campus Sciences-U Paris est un des Campus du Réseau Eductive, l'un des principaux groupes d'enseignement supérieur en France.

▶ Campus Sciences U Paris / 11-13 rue Camille Pelletan • 92120 Montrouge  
 ☎ 01 41 17 12 12 ✉ paris@efab.fr

## REIMS



Au cœur du centre-ville, le campus Eductive Reims est installé dans l'ancienne maison d'une marque de champagne de renom, située à 10 minutes de la gare TGV centre. Modernisés, les lieux possèdent un matériel pédagogique de pointe pour former dans les meilleures conditions les étudiants.

▶ Campus Eductive - Reims / 46 rue de la Justice • 51100 Reims  
 ☎ 03 51 25 10 70 ✉ reims@efab.fr

## TOULON



Le campus se situe dans le centre-ville de Toulon, à proximité de la gare et des transports en commun. Les étudiants ont la possibilité de se loger dans les résidences universitaires qui se trouvent à quelques pas du campus.

▶ Campus Eductive - Toulon - 10 Rue Truguet • 83000 Toulon  
 ☎ 04 94 92 32 84 ✉ toulon@efab.fr

## TOULOUSE



Implanté au centre de la ville rose, Toulouse dispose d'une vie étudiante dynamique et de toutes les facilités (transports en commun et résidences universitaires).

▶ Campus Eductive Toulouse - 22 Impasse Charles Fourier • 31200 Toulouse  
 ☎ 06 35 15 50 00 ✉ toulouse@efab.fr





[www.efab.fr](http://www.efab.fr)

Suivez-nous sur les reseaux sociaux

