

MAGI

MANAGER EN ADMINISTRATION ET GESTION IMMOBILIÈRE Rentrée 2021 - 2^{ème} année - Temps plein

Objectifs de la formation :

Structurer, pour le compte d'une direction immobilière ou d'un cabinet d'administration de biens, une équipe de gestionnaires.

Assurer des postes de gestionnaires tertiaires ou habitations.

Encadrer des équipes pluridisciplinaires.

MATIERES	1ER SEMESTRE				2È SEMESTRE			
	HEURES FFP	EVALUATION CONTROLES CONTINUS Coeff. 1	EVALUATION EXAMENS Coeff. 3	ECTS*	HEURES FFP	EVALUATION CONTROLES CONTINUS Coeff. 1	EVALUATION EXAMENS Coeff. 3	ECTS*
MODULE 1 - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX								
UEF 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT								
Economie de l'environnement	20 h	1 cc		1 ects				
Management de projets	20 h	1 cc		1 ects				
Economie internationale et investissement immobilier	24 h		écrit 2h	2 ects				
Management de l'innovation	24 h	1 cc		2 ects				
UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE								
Finance immobilière	32 h		cas d'étude	2 ects				
Modélisation financière	20 h	1 cc		1 ects				
UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES								
Amenagement du territoire et urbanisme	24 h	1 cc		2 ects				
Bâtiments et territoires	8 h		cas d'étude	1 ects				
Réhabilitation et rénovation urbaine	28 h		cas d'étude	1 ects				
UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES								
Anglais	28 h	2 cc		2 ects				

ESPI Inside						1 ects
Méthodologie de la thèse	12 h					
Thèse professionnelle						5 ects
Immersion professionnelle						8 ects
MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE						
UES 1 - GESTION JURIDIQUE ET COMMERCIALE DES ACTIFS IMMOBILIERS						
Facility management	16 h	1 cc				1 ects
Encadrement légal et technique de la rénovation énergétique	24 h	1 cc				1 ects
Gestion de contentieux et recouvrement	16 h	1 cc				1 ects
Property management	28 h		cas pratique			2 ects
UES2 - GESTION TECHNIQUE ET FINANCIERE DES ACTIFS IMMOBILIERS						
Optimisation des coûts	24 h		écrit 2h			4 ects
Fiscalité immobilière en immobilier d'entreprise	24 h		écrit 2h			3 ects
Due diligence	28 h		cas pratique			2 ects
Optimisation et valorisation des actifs	24 h		écrit 2h			1 ects
Expérience de l'international						5 ects
TOTAL	424 h		8 h		30 ects	14 ects

*ECTS : European Credit Transfer System, permet de faciliter la lecture et la comparaison des programmes d'études dans les différents pays européens. Chaque année de formation validée délivre 60 crédits ECTS.

1 cc Matières avec intégration d'une activité internationale

MATIERES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	OBJECTIFS	CRITERES D'EVALUATION
MODULE 1 - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX			
UEF 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT			
Economie de l'environnement	Concevoir la création des espaces publics, ouvrages (bassin de rétention), plantations-espaces d'agrément afin de permettre la création physique de la zone d'aménagement dans laquelle se situeront les parcelles foncières	<ul style="list-style-type: none"> Saisir l'importance de l'approche économique de l'environnement Identifier les biens et services environnementaux dans le marché immobilier : principe d'évaluation, méthodes, création de marchés environnementaux Comprendre les politiques de transition écologique : instruments de politiques environnementales, outils et incitations économiques, rôle des taxes et normes, finance verte 	<ul style="list-style-type: none"> Identifie les services rendus par les équipements proposés et leurs effets attendus sur la valorisation du programme
Management de projets	Construire et proposer des sessions de formation et assurer l'animation de groupes de travail au sein des chambres syndicales ou de commissions ad hoc	<ul style="list-style-type: none"> Savoir mettre en oeuvre la méthodologie QQCOQP : qui, quoi, comment, où, quand, pourquoi Maîtriser le Brainstorming Être capable d'illustrer la gestion de projet par une cartographie avec des logiciels de Mindmapping Savoir utiliser les principes de clefs du management : leadership/conflicts/collaboratif/motiver/évaluer/piloter 	<ul style="list-style-type: none"> Est capable de construire un projet Est capable de développer et animer une équipe projet Sait créer des opportunités d'innovation
Economie internationale et investissement immobilier	Réaliser une étude de marché pour déterminer l'évolution prévisible de la valeur d'un bien ou d'un droit immobilier et vérifier la pertinence d'un projet	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre la structure des marchés internationaux des capitaux et en connaître les principaux acteurs Savoir analyser le fonctionnement des marchés monétaire, obligataire, des actions, des dérivés et à terme Maîtriser les méthodes de construction de portefeuille et de gestion des risques et savoir appliquer les notions acquises à la crise financière de 2007-2008 Repérer les mutations de l'immobilier : professionnalisation, financiarisation, internationalisation Maîtriser les principales caractéristiques de l'investissement en immobilier de bureau : poids des investisseurs étrangers, localisation des marchés 	<ul style="list-style-type: none"> Comprend les débats économiques internationaux Sait évaluer leurs conséquences sur les entreprises et territoires
Management de l'innovation	Construire et proposer des sessions de formation et assurer l'animation de groupes de travail au sein des chambres syndicales ou de commissions ad hoc	<ul style="list-style-type: none"> Savoir identifier les différentes formes de l'innovation Être capable de repérer les ressources internes et externes favorisant l'innovation Connaître les modalités d'exploitation de ces ressources et proposer des opportunités d'innovation Savoir choisir une idée innovante et structurer le groupe projet chargé de la développer Connaître et savoir utiliser les techniques favorisant le développement et la mise en oeuvre d'idées innovantes 	<ul style="list-style-type: none"> Est capable de construire un projet Est capable de développer et animer une équipe projet Sait créer des opportunités d'innovation
UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE			
Finance immobilière	Structurer le financement de l'acquisition d'un portefeuille immobilier	<ul style="list-style-type: none"> Être capable de présenter les différents types d'investisseurs immobiliers et leurs stratégies Connaître les différentes formes de l'investissement immobilier (direct, indirect) Connaître les différents types d'actifs immobiliers et leurs caractéristiques (rentabilité, risque) Savoir proposer un investissement immobilier adapté à partir de l'analyse d'un profil investisseur 	<ul style="list-style-type: none"> Sait calculer et interpréter les soldes intermédiaires de gestion et les ratios d'analyse financière
Modélisation financière	Elaborer un bilan prévisionnel financier pour évaluer la marge bénéficiaire de l'opération Définir la grille et les conditions de la vente du programme immobilier pour optimiser la rentabilité financière de l'opération.	<ul style="list-style-type: none"> Être capable d'utiliser excel pour construire l'analyse financière d'un projet d'investissement immobilier : Maîtriser la construction du business plan / Discounted Cash Flow Savoir modéliser un DCF afin de déterminer la valeur d'un bien et d'en définir l'investissement et la rentabilité future 	<ul style="list-style-type: none"> Sait utiliser Excel pour modéliser un budget d'opération Sait modéliser sous Excel un budget d'opération afin d'en optimiser la rentabilité
UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES			
Amenagement du territoire et urbanisme	Déterminer la constructibilité des terrains au vu du contexte général d'une parcelle d'aménagement foncier et des règles d'urbanisme, à partir des projets ou des politiques des collectivités locales en matière d'infrastructures et d'équipements publics pour élaborer un programme de constructions Valoriser l'existence et les modalités d'accès aux futurs programmes, ou les éventuels projets d'aménagement urbain, afin de confirmer l'attractivité du terrain choisi ou proposé Concevoir la création des espaces publics, ouvrages (bassin de rétention), plantations-espaces d'agrément afin de permettre la création physique de la zone d'aménagement dans laquelle se situeront les parcelles foncières	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les outils et les acteurs des politiques d'aménagement et d'urbanisme à leurs différentes échelles Savoir rendre compte des principaux enjeux territoriaux actuels : localisation des activités, transports et mobilités, environnement Savoir caractériser les méthodes actuelles de l'urbanisme : marketing urbain, urbanisme de gestion, urbanisme tactique, urbanisme résilient, urbanisme circulaire, urbanisme transitoire Savoir analyser un projet d'aménagement ou d'urbanisme dans ses phases successives 	<ul style="list-style-type: none"> Est capable de relier infrastructures et équipements à la dynamique d'une zone ou d'un quartier pour en anticiper les évolutions Est capable d'identifier les besoins de mobilité résultant du projet et d'y associer les infrastructures de transport desservant la zone Mobilise ses connaissances sur les dynamiques urbaines pour proposer les équipements nécessaires à la zone à aménager

Bâtiments et territoires	<p>Examiner tout foncier potentiellement disponible par des moyens appropriés - Quadrillage direct ou indirect, réponse aux appels à projets - des quartiers ou des communes - pour découvrir les terrains ou zones d'aménagement non construits ou mal utilisés</p> <p>Construire une réponse personnalisée aux concours et appels d'offre de ventes de terrains des aménageurs publics ou privés, des collectivités locales, de l'Etat, pour positionner le promoteur sur le foncier concerné</p> <p>Déterminer la constructibilité des terrains au vu du contexte général d'une parcelle d'aménagement foncier et des règles d'urbanisme, à partir des projets ou des politiques des collectivités locales en matière d'infrastructures et d'équipements publics pour élaborer un programme de constructions</p> <p>Etudier le contexte général du marché immobilier, l'état réel et l'évolution prospective de l'offre et de la demande des différents produits et biens immobiliers, de la potentielle évolution des besoins des futurs acquéreurs ou usagers à court et moyen terme pour déterminer un ou plusieurs projets immobiliers avec la meilleure adéquation à la demande du marché</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir mener une étude de terrain à l'échelle d'un projet de quartier en mobilisant les connaissances acquises dans les cours « Ville, histoire et trajectoire », « Politique de l'habitat » et « Aménagement du territoire et urbanisme » • Maîtriser les méthodes du diagnostic territorial en croisant les pratiques d'analyse urbaine, d'enquête, de données, de photographie et de cartographie 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'identifier les différents d'acteurs dans la mise en œuvre concrètes des politiques d'aménagement et d'urbanisme • Maîtrise les techniques et les outils spécifiques à l'analyse urbaine • Est capable de raisonner de manière cohérente aux différentes échelles • Est capable de mettre en œuvre la composante environnementale aux échelles de bâtiments et territoires
Réhabilitation et rénovation urbaine	<p>Examiner tout foncier potentiellement disponible par des moyens appropriés - Quadrillage direct ou indirect, réponse aux appels à projets - des quartiers ou des communes - pour découvrir les terrains ou zones d'aménagement non construits ou mal utilisés</p> <p>Définir un projet à partir des données du terrain : typologie et surfaces des lots, prestations remarquables en adéquation avec les clientèles potentielles : primo-accédants, investisseurs, secundo- accédants, seniors, clientèle étrangère pour déterminer un prix prévisionnel de vente global</p> <p>Etudier le contexte général du marché immobilier, l'état réel et l'évolution prospective de l'offre et de la demande des différents produits et biens immobiliers, de la potentielle évolution des besoins des futurs acquéreurs ou usagers à court et moyen terme pour déterminer un ou plusieurs projets immobiliers avec la meilleure adéquation à la demande du marché</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les concepts, les enjeux, les objectifs de la réhabilitation et de la rénovation urbaine • Connaître les moyens de la mise en œuvre de la réhabilitation de bâtiments, et de rénovation urbaine • Savoir analyser des réalisations exemplaires et leur jeu d'acteurs associé • Savoir développer une approche critique face aux projets • Comprendre la place des usagers et de l'appropriation de l'habitat/des quartiers dans le processus de rénovation au travers de processus participatifs 	<ul style="list-style-type: none"> • Connaît les outils techniques existants • Sait utiliser ces outils pour répondre à ces réalisations • Connaît les outils financiers qui accompagnent ces réalisations

UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES

Anglais	<p>Activité 1 : Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine d'habitation ou tertiaire</p> <p>Activité 2 : Protéger son client de tout risque</p> <p>Activité 3 : Coordonner la gestion administrative des immeubles sur les plans assurance, comptabilité et juridique</p>	<p>ANGLAIS I</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir s'exprimer dans un milieu professionnel international • Connaître les fondamentaux du vocabulaire immobilier <p>ANGLAIS II</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral dans un contexte professionnel appliqué à l'immobilier 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'adapter son vocabulaire professionnels à des pratiques commerciales • Est capable de créer des documents professionnels en anglais • Est capable lors d'échanges de réagir spontanément • Est capable de lire des documents professionnels en anglais
ESPI Inside	Constituer et fidéliser son réseau de contacts, suivre la vie et l'évolution de son secteur d'activité	<ul style="list-style-type: none"> • Développer une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité 	<ul style="list-style-type: none"> • Développe une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité
Méthodologie de la thèse	<p>Activité 1 : Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine d'habitation ou tertiaire</p> <p>Activité 2 : Protéger son client de tout risque</p> <p>Activité 3 : Coordonner la gestion administrative des immeubles sur les plans assurance, comptabilité et juridique</p>	<p>METHODOLOGIE DE LA THESE I</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir déterminer un sujet à dimension académique et professionnelle • Savoir identifier des sources fiables et actualisées <p>METHODOLOGIE DE LA THESE II</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir élaborer un plan et une problématique cohérents • Maîtriser la méthodologie de rédaction d'une thèse à dimension académique et professionnelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait organiser et analyser des recherches documentaires et élaborer une problématique sur une problématique d'entreprise de son choix
Thèse professionnelle	<p>Activité 1 : Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine d'habitation ou tertiaire</p> <p>Activité 2 : Protéger son client de tout risque</p> <p>Activité 3 : Coordonner la gestion administrative des immeubles sur les plans assurance, comptabilité et juridique</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir mener un projet dans les temps impartis • Savoir répondre à une problématique en suivant un plan détaillé • Savoir présenter à l'oral un travail de recherche 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait présenter à l'oral une problématique en apportant des réponses théoriques et pratiques sur une problématique d'entreprise de son choix
Immersion professionnelle	<p>Activité 1 : Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine d'habitation ou tertiaire</p> <p>Activité 2 : Protéger son client de tout risque</p> <p>Activité 3 : Coordonner la gestion administrative des immeubles sur les plans assurance, comptabilité et juridique</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en application les enseignements théoriques en immersion professionnelle en entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait mettre en application les enseignements théoriques dans un contexte professionnel • Est capable d'appréhender son milieu professionnel par blocs de compétences

MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE

UES 1 - GESTION JURIDIQUE ET COMMERCIALE DES ACTIFS IMMOBILIERS

Facility management	<p>C1.2 Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence</p> <p>C2.1 Proposer des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation pour gérer de façon proactive son portefeuille client</p> <p>C3.1 Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité pour acquérir une logique de « Centre de profit »</p> <p>C3.2 Organiser et piloter le temps de travail pour assurer une prestation de qualité rémunérée à sa juste valeur</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir identifier les caractéristiques des différents types d'actifs et des types d'exploitation en fonction des situations • Maîtriser les cadres techniques, normatifs et réglementaires concernant l'entretien et la maintenance techniques des bâtiments • Connaître les différents types et niveaux de maintenance (le multitechnique, le multiservice) et savoir organiser la mise en oeuvre optimisée notamment en termes de coût global • Être capable d'établir un lien entre la maintenance d'un bâtiment et sa valorisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise la méthode d'inventaire des éléments techniques • Est capable de proposer une offre de services en adéquation avec l'immeuble et les besoins du client
Encadrement légal et technique de la rénovation énergétique	<p>C2.1 Proposer des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation pour gérer de façon proactive son portefeuille client</p> <p>C3.3 Mettre en œuvre une dynamique vertueuse afin que la marge de l'entreprise se base sur un juste prix de vente de la qualité</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le cadre juridique, financier et fiscal applicable aux enjeux de rénovation • Être capable de mobiliser les dispositifs d'incitation et d'optimisation des performances des bâtiments liées à la rénovation • Connaître les techniques de rénovation thermique et énergétique en fonction des usages, et être capable d'estimer les gains potentiels en performance énergétique entre plusieurs solutions. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait proposer aux clients une baisse des charges avec un retour sur investissement le plus rapide possible • Est capable d'accompagner les clients dans la mise en œuvre des obligations réglementaires • Est capable d'optimiser les mécanismes d'accompagnement financiers

Gestion de contentieux et recouvrement	<p>C3.1 Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité pour acquérir une logique de « Centre de profit »</p> <p>C3.3 Mettre en œuvre une dynamique vertueuse afin que la marge de l'entreprise se base sur un juste prix de vente de la qualité</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les typologies de contentieux locatifs et de copropriété • Être capable de proposer et de suivre efficacement une procédure de recouvrement de créances, de manière générale, dans un cadre locatif (habitation et commerce), ou de copropriété • Maîtriser les mécanismes opérationnels du recouvrement amiable • Maîtriser le domaine des assurances applicables (dommage ouvrage, assurances des immeubles, assurances locatives) 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'identifier de façon proactive et de prévenir les risques de contentieux • Maîtrise les mécanismes de recouvrement
Property management	<p>C1.1 Identifier les attentes du client pour lui proposer une organisation personnalisée</p> <p>C1.2 Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence</p> <p>C1.3 Appréhender les prestations possibles à réaliser dans la limite de son champ de compétence pour s'assurer du chiffre d'affaires complémentaire et être à la source du marché qui le concerne grâce à ces missions annexes</p> <p>C2.1 Proposer des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation pour gérer de façon proactive son portefeuille client</p> <p>C2.3 Adapter son organisation pour manager des actifs immobiliers de grands comptes possédant des portefeuilles d'immeubles importants en nombre et en taille</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir faire une analyse de marché • Savoir convaincre un comité ou un asset manager de l'implantation d'un actif particulier 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait réaliser une étude de marché • Est capable de proposer un mandat de gestion adapté à l'actif et au client • Sait rédiger une offre technique et tarifaire à partir des besoins du client, avant de la soutenir en vue d'une éventuelle sélection de son offre par rapport à d'autres candidats concurrents • Est capable de mettre en oeuvre sa solution et de manager ses équipes

UES2 - GESTION TECHNIQUE ET FINANCIERE DES ACTIFS IMMOBILIERS

Optimisation des coûts	<p>C2.1 Proposer des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation pour gérer de façon proactive son portefeuille client</p> <p>C3.1 Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité pour acquérir une logique de « Centre de profit »</p> <p>C3.2 Organiser et piloter le temps de travail pour assurer une prestation de qualité rémunérée à sa juste valeur</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser l'importance de la maintenance multitechnique pour la valorisation d'un bien et l'optimisation de son usage • Connaître les équipements techniques et ouvrages concernés, ainsi que les couts de fonctionnement • Maîtriser les aspects réglementaires de la maintenance • Savoir construire, mettre en place et gérer un contrat de maintenance du montage d'un appel d'offre, à la rédaction du contrat au contrôle de prestation du mainteneur • Savoir élaborer et maîtriser un budget prévisionnel de charges 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait rédiger un contrat de maintenance en maîtrisant les aspects réglementaires et financiers • Sait respecter le budget compte tenu des ratios moyens établis
Fiscalité immobilière en immobilier d'entreprise	<p>C1.1 Identifier les attentes du client pour lui proposer une organisation personnalisée</p> <p>C3.4 Exercer son rôle de manager d'affaire auprès des clients</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les dispositifs de la fiscalité de la mutation (acquisition, cession) en immobilier d'entreprise • Maîtriser les dispositifs de la détention (capital, revenus fonciers) en Immobilier d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise les aspects fiscaux relatifs à chacune des phases du cycle de vie des actifs dont il a la charge • Est capable de proposer des solutions à ses clients pour augmenter la rentabilité des actifs
Due diligence	<p>C1.1 Identifier les attentes du client pour lui proposer une organisation personnalisée</p> <p>C1.2 Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence</p> <p>C3.1 Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité pour acquérir une logique de « Centre de profit »</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la notion de Due Diligence ou audit d'acquisition • Connaître l'ensemble des risques et potentialités de l'acquisition et de l'acquéreur • Savoir répondre aux questions élémentaires d'un audit d'acquisition • Maîtriser les normes comptables et savoir analyser un rapport annuel • Savoir négocier le prix d'acquisition, garantir le passif, anticiper au mieux les risques 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de faire une étude de marché • Est capable d'identifier les risques, menaces et opportunités • Est capable de rédiger un audit d'acquisition ou de cession en analysant les aspects juridiques, techniques, financiers et fiscaux • Est capable de présenter et de défendre ses recommandations auprès d'un comité d'engagement
Optimisation et valorisation des actifs	<p>C2.2 Anticiper des risques de départ ou d'impayés des locataires pour éviter tout dérapage budgétaire et financier</p> <p>C3.1 Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité pour acquérir une logique de « Centre de profit »</p> <p>C3.3 Mettre en œuvre une dynamique vertueuse afin que la marge de l'entreprise se base sur un juste prix de vente de la qualité</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la macro économie de l'asset management, et connaître les entreprises du secteur et leur business model • Maîtriser le cash flow • Maîtriser les stratégies de valorisation d'un actif et la traduction comptable de la dépréciation d'un actif au cours du temps • Savoir optimiser la rentabilité des biens immobiliers en fonction du type d'actif et de son marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait identifier les spécificités de l'actif étudié (marché, déterminants de la valeur) et choisir les méthodes d'évaluation adaptées • Est capable d'identifier l'ensemble des facteurs juridiques, fiscaux et techniques susceptibles d'impacter la valeur • Etre capable de produire et de piloter le cash-flow
Expérience de l'international		<ul style="list-style-type: none"> • Réaliser une expérience de l'international destinée à acquérir des compétences académiques, professionnelles et linguistiques 	