MEPI

MANAGER EN ENTREPRENEURIAT ET PROJETS IMMOBILIERS

Rentrée 2022 - 1 ère année - Temps plein

Objectifs de la formation :

Permettre aux porteurs de projets, créateurs ou intrapreneurs, de maîtriser, sous l'angle de l'innovation, tous les aspects de la gestion et du développement d'entreprises immobilières et faire d'eux des entrepreneurs à succès

Acquérir les savoirs, savoir-faire et savoir-être nécessaires à un succès pérenne dans l'entrepreneuriat immobilier

Acquérir les bases que doit maîtriser tout chef d'entreprise au travers de formations théoriques et mises en situation professionnelles

Bénéficier d'exemples et de partages d'expérience d'entrepreneurs en immobilier, créateurs et/ou développeurs d'entreprises

S'approprier toutes les innovations du secteur, ainsi que l'environnement concurrentiel et institutionnel

Maîtriser les métiers et outils juridiques, comptables, financiers, RH, informatiques, stratégiques et de marketing

Maîtriser les codes et outils de communication à l'adresse des investisseurs, banquiers et parties prenantes impliquées dans le développement du projet

Conforter et développer ses qualités d'ambition, de confiance en soi, de persévérance, de dépassement, d'analyse critique, d'ouverture d'esprit et d'agilité

Disposer des aptitudes à la gestion de crise, au management du changement, à la maîtrise de la délégation, au goût du challenge et de la prise éclairée de décision

	1ER SEMESTRE					2È SEMESTRE			
MATIERES	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 1 - DROIT									
Droit du développement durable	20 h	1 cc		1 ects					
Droit de l'urbanisme et aménagement	28 h	1 cc	écrit 2h	2 ects					
Droit de la construction	24 h	1 cc	écrit 2h	2 ects					
Acquisition et dissociation du foncier	20 h	1 cc		1 ects					
UEF 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT									
Economie immobiliere	28 h	1 cc	écrit 2h	2 ects					
Marketing stratégique	32 h	1 cc	cas d'étude	3 ects					
UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE									
Evaluation immobilière	24 h	1 cc		1 ects					
UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES									
La ville, histoire et trajectoires	24 h	2 cc		2 ects					
Technologie et Pathologie des bâtiments	20 h	1 cc		1 ects					
Politique de									

Politique de l'habitat	24 h	1 cc		2 ects	
UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES					
Anglais	28 h	1 cc		2 ects	
Méthodologie de la thèse	4 h				
Immersion professionnelle					30 ects
MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE					
UES 1 - ENTREPRENEURIAT: PANORAMA ET SPECIFICITES					
Panorama de l'entrepreneuriat	26 h	1 cc		2 ects	
Analyse comptable et financière	32 h	1 cc	écrit 2h	3 ects	
UES 2 - PRATIQUES JURIDIQUES APPLIQUEES A L'ENTREPRENEURIAT					
Droit des sociétés approfondi	20 h	1 cc		1 ects	
Droit des affaires appliqué	20 h	1 cc		1 ects	
UES3 - CONDUITE D'ENTREPRISE					
Analyse stratégique en entrepreneuriat	24 h	1 cc	écrit 2h	2 ects	
Communication stratégique et financière	24 h	1 cc		2 ects	
Mentorat	6 h				
Expérience de l'international					5 ects
TOTAL	428 h		10 h	30 ects	30 ects
TOTAL NOMBRE D'HEURES ANNUELLES	438 h				

**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*

Maquette pédagogique prévisionnelle 2022-2023
Document non contractuel

MATIERES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	OBJECTIFS	CRITERES D'EVALUATION
MODULE 1 - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX			
UEF 1 - DROIT			

Droit du développement durable	Exploiter les documents et les règles d'urbanisme s'appliquant au terrain pour établir la faisabilité des programmes de constructions dans le contexte réglementaire national local ou spécifique 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	• Maîtriser les bases du développement durable appliquées à l'immobilier, le cadre légal et les dispositifs réglementaires nationaux et internationaux • Acquérir et savoir appliquer une lecture transversale des codes et règles juridiques : code de l'urbanisme, code de l'environnement, code de la construction, code civil • Maîtriser les enjeux énergétiques et de développement durable en général sur le marché de l'immobilier français • Maîtriser l'impact de la législation et de la règlementation environnementale sur les activités immobilières	• Sait déterminer la consistance d'un projet (nature et contenu du bâti) conforme aux règlementations environnementales • Vérifie la conformité des équipements proposés aux règlementations environnementales
Droit de l'urbanisme et aménagement	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 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 Exploiter les documents et les règles d'urbanisme s'appliquant au terrain pour établir la faisabilité des programmes de constructions dans le contexte réglementaire national local ou spécifique Rédiger à l'intention de la maîtrise d'œuvre un cahier de recommandations et d'instructions (définissant les caractéristiques du programme envisagé) pour obtenir les permis de démolir et de construire Après obtention des permis, purger les éventuels recours des tiers pour être en mesure de démarrer le chantier	• Connaître les principaux documents d'urbanisme (SCOT, PLU, Carte communale) et leurs principes d'élaborations. • Appréhender et comprendre la hiérarchie des normes en urbanisme et les notions de compatibilité/conformité et de prise en compte • Connaître et maîtriser les règles générales d'aménagement et d'urbanisme concernant les plans d'occupation des sols. • Connaître et distinguer les autorisations d'urbanisme en fonction des opérations d'aménagement	• Est capable d'exploiter les documents d'urbanisme pour identifier le foncier constructible ou potentiellement constructible • Sait exploiter les documents d'urbanisme pour 1) déterminer la constructibilité d'un terrain ; 2) identifier les projets d'infrastructures et équipements • Sait déterminer la consistance d'un projet (nature et contenu du bâti) conforme aux documents d'urbanisme • Est capable de rédiger les éléments de la demande de permis de démolir et de construire • Connaît les délais de recours et en déduit la date de début de chantier
Droit de la construction	Etablir un plan de trésorerie pour lancer les appels de fonds aux acquéreurs en fonction de l'avancement des travaux Veiller au respect des engagements juridiques et des différents contrats : acquisition du terrain, signature des marchés de travaux, contrat des prestataires Mettre en concurrence les diverses sociétés d'assurances qui couvrent le chantier et les diverses garanties profitant aux acquéreurs dans le cadre de la Vente en l'Etat Futur d'Achèvement (VEFA) pour souscrire avec le meilleur ratio prix/couverture Suivre la relation client tout au long de la construction après la signature de l'acte de vente ou Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA) pour s'assurer du respect des clauses contractuelles	• Connaître les structures juridiques des entreprises de construction et leur fonctionnement : société civile de construction-vente, société d'attribution, société d'attribution en jouissance à temps partagé, société coopérative de construction • Maîtriser le contenu et les différents types contrats liés à la construction et être en mesure d'en indiquer les différences : VIC, CCMI, contrats entreprise, contrats de louage ouvrage • Savoir identifier et expliquer les risques et dommages relevant de garanties légales obligatoires pour les maitres d'ouvrage et pour les constructeurs	• Maîtrise le calendrier réglementaire des appels de fonds • Maîtrise les dispositions des contrats de travaux et de prestataires, est capable d'en vérifier la bonne exécution • Est capable d'identifier et d'expliquer les risques et dommages relevant de garanties légales obligatoires pour les maîtres d'ouvrage • Maîtrise les dispositions des contrats de vente et est capable de vérifier le respect de leurs clauses
Acquisition et dissociation du foncier	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 Déterminer les conditions d'acquisition du terrain avec les propriétaires fonciers pour rédiger l'offre d'achat du terrain assortie du prix d'acquisition Veiller au respect des engagements juridiques et des différents contrats : acquisition du terrain, signature des marchés de travaux, contrat des prestataires	• Maîtriser les modalités d'acquisition du foncier • Connaître les différentes promesses de vente • Maîtriser le démembrement de propriété • Connaître les nouveaux outils d'acquisition du foncier	• Mobilise les modalités d'acquisition foncière pour proposer les solutions répondant aux besoins des vendeurs potentiels • Connaît les différentes modalités d'acquisition d'un terrain et justifie la modalité choisie • Connaît les dispositifs juridiques de l'acquisition foncière, est capable de vérifier la bonne exécution du contrat retenu pour le projet
UEF 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT			
Economie immobiliere	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 Réaliser une étude de marché centrée sur : les caractéristiques du terrain, l'étude concurrentielle du marché immobilier local pour déterminer les possibilités de commercialisation d'un projet d'opération immobilière 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 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 Définir la grille et les conditions de la vente du programme immobilier pour optimiser la rentabilité financière de l'opération.	• Comprendre les caractéristiques et les particularités de l'immobilier par rapport à d'autres biens et services • Maîtriser les liens entre la croissance économique et l'état des marchés immobiliers • Savoir définir et identifier les cycles et les bulles sur les marchés immobiliers, comprendre les origines des déséquilibres (marchés tendus) • Comprendre les leviers individuels à l'origine des choix des agents économiques en matière d'immobilier • Savoir mobiliser les outils théoriques permettant de comprendre les effets des politiques publiques sur les marchés	• Connaît l'effet de la localisation et de l'accessibilité sur la valeur d'un terrain ou d'un bien immobilier, est capable d'appliquer ces mécanismes au projet étudié • Sait mobiliser les données relatives aux marchés immobiliers • Analyse ces données du point de vue de l'investisseur et du point de vue de l'utilisateur • Mobilise la notion de segmentation pour repérer les catégories de clientèles, leurs besoins, leurs budgets logement • Mobilise sa connaissance des cycles immobiliers pour caractériser la conjoncture présente et attendue des marchés • Maîtrise les déterminants de la demande immobilière (ménages et entreprises, acquisition et location) et les utilise pour élaborer des prévisions de demande • Sait repérer les catégories de clientèle (besoins logement et budgets) pour construire une grille tarifaire adaptée
Marketing stratégique	Savoir exploiter les études d'aménagement d'un quartier pour identifier les modifications susceptibles d'augmenter la valeur d'un immeuble Concevoir et conduire les études préalables à une acquisition ou un aménagement 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	• Savoir réaliser un diagnostic stratégique et s'approprier les outils adaptés • Être capable d'analyser le portefeuille d'activité d'une entreprise • Savoir élaborer une stratégie marketing • Savoir développer un plan marketing ou marketing mix	• Sait trouver et interpréter les informations caractéristiques d'un marché (quantités, prix) • Maîtrise les mécanismes de formation des prix fonciers et immobiliers et les mobilise pour évaluer la viabilité d'une opération quelle que soit l'échelle • Sait évaluer les perspectives d'évolution en s'appuyant sur les mécanismes de formation des prix fonciers et immobiliers
UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE			
Evaluation immobilière	Repérer les types de biens à évaluer et les types de valeurs à expertiser. Etablir la liste des documents nécessaires à la mission Prévoir les visites des biens à expertiser. Pour l'expertise d'un patrimoine immobilier important, déterminer l'échantillon à visiter (en accord avec le client) Déterminer le délai de rendu des conclusions et le devis de la mission	• Maîtriser les différentes notions de valeur • Maîtriser les principales méthodologies d'évaluation (comparaison, capitalisation du revenu, DCF, bilan) et les règles de calcul d'une évaluation • Être capable de rédiger un rapport d'expertise simple • Maîtriser l'environnement et les règles du métier d'expert immobilier	• Sait indiquer les spécificités de l'actif étudié (marché, déterminants de la valeur) • Sait choisir les méthodes d'évaluation adaptées • Est capable de justifier le choix des actifs à expertiser
UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES			

La ville, histoire et trajectoires	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 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 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 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	• Savoir reconnaître les différentes périodes de l'histoire urbaine et architecturale • Être capable de développer un regard critique sur les choix en urbanisme • Comprendre le fonctionnement d'un territoire et ses dynamiques historiques et actuelles	• Est capable de mobiliser des connaissances historiques dans une analyse critique d'un projet immobilier • Connaît les processus et contraintes des différents milieux urbanisés
Technologie et Pathologie des bâtiments	Manager la réception des travaux assisté du maitre d'œuvre pour être en mesure de procéder à la livraison du programme au client.	• Savoir lire un plan, comprendre les notions d'échelle et le vocabulaire d'architecture • Savoir construire la chronologie d'un projet et le planning opérationnel (définir les étapes et le budget) • Savoir communiquer avec les différents intervenants nécessaires et maitriser les différentes procédures • Savoir reconnaître les différentes pathologies du bâtiment, savoir les prévenir et les réparer	• Connaît éléments techniques d'un bâtiment et les mobilise pour vérifier le bonne exécution d'un chantier
Politique de l'habitat	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	• Savoir distinguer logement et habitat • Connaître la situation du logement en France, et être capable de rendre compte de sa diversité territoriale. • Maîtriser les liens entre les situations locales du logement et la sociologie des territoires • Comprendre la politique du logement (objectifs, acteurs et complémentarités public-privé) et ses articulations avec les politiques de l'habitat et de l'aménagement • Comprendre les particularités de la politique de l'habitat menée en France, dans le contexte des politiques européennes et internationales	• Est capable de justifier la typologie du programme par a) les caractéristiques sociologiques du quartier et de la ville, b) les choix de la politique de l'habitat
UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES			
Anglais	**Activité 1 :** Conduire des missions d'expertise et d'évaluation immobilières **Activité 2 :** Conduire une mission d'analyse des risques liés à l'acquisition ou à la revente d'actifs immobiliers **Activité 3 :** Améliorer l'environnement de travail de l'expert dans le cadre d'une activité de conseil salarié ou indépendant	ANGLAIS I • Savoir s'exprimer dans un milieu professionnel international • Connaître les fondamentaux du vocabulaire immobilier ANGLAIS II • Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral dans un contexte professionnel appliqué à l'immobilier	• 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
Méthodologie de la thèse	**Activité 1 :** Conduire des missions d'expertise et d'évaluation immobilières **Activité 2 :** Conduire une mission d'analyse des risques liés à l'acquisition ou à la revente d'actifs immobiliers **Activité 3 :** Améliorer l'environnement de travail de l'expert dans le cadre d'une activité de conseil salarié ou indépendant	METHODOLOGIE DE LA THESE I • Savoir déterminer un sujet à dimension académique et professionnelle • Savoir identifier des sources fiables et actualisées METHODOLOGIE DE LA THESE II • Savoir élaborer un plan et une problématique cohérents • Maîtriser la méthodologie de rédaction d'une thèse à dimension académique et professionnelle	• Sait organiser et analyser des recherches documentaires et élaborer une problématique sur une problématique d'entreprise de son choix
Immersion professionnelle	**Activité 1 :** Conduire des missions d'expertise et d'évaluation immobilières **Activité 2 :** Conduire une mission d'analyse des risques liés à l'acquisition ou à la revente d'actifs immobiliers **Activité 3 :** Améliorer l'environnement de travail de l'expert dans le cadre d'une activité de conseil salarié ou indépendant	• Mettre en application les enseignements théoriques en immersion professionnelle en entreprise	• 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 - ENTREPRENEURIAT: PANORAMA ET SPECIFICITES			
Panorama de l'entrepreneuriat		• Connaître la démographie de la création d'entreprise (France et pays étrangers sélectionnés) : secteurs, localisation • Comprendre les trajectoires de survie des jeunes entreprises avec leurs étapes clé • Analyser les transformations aux travers de trajectoires d'entrepreneurs (Réussites et échecs et échecs suivis de nouveaux projets) • Connaître et savoir utiliser le statut de l'entrepreneur	
Analyse comptable		• Être capable d'établir, de tenir à jour et de comprendre les états comptables et financiers de l'entreprise, • Être capacle de mesurer, au vu de ces documents, la solvabilité et la rentabilité de l'entreprise : Rappels de comptabilité : compte de trésorerie et compte de résultat, bilan • Savoir déterminer le FDR, le BFR & la trésorerie	

Analyse comptable et financière	• Savoir déterminer le FDR, le BFR & la trésorerie • Savoir décomposer le résultat d'ensemble en résultat exploitation, financier et exceptionnel et différencier le résultat comptable du résultat fiscal • Connaître les différents SIG et savoir interpréter leur évolution • Maîtriser les principaux ratios d'analyse financière • Savoir bâtir et lire un business plan
UES 2 - PRATIQUES JURIDIQUES APPLIQUEES A L'ENTREPRENEURIAT	
Droit des sociétés approfondi	• Connaître les différentes formes de sociétés, leurs règles de fonctionnement et leurs obligations ainsi que les pratiques de gouvernance • Connaître également les principes du droit de la propriété intellectuelle
Droit des affaires appliqué	• Acquisition et cession d'entreprises, d'activités ou de fonds de commerce • Maîtriser le déroulement d'une négociation • Être capable de choisir le contrat adapté à la transaction • Savoir conduire une opération de fusion absorption • Connaître les droits des minoritaires
UES3 - CONDUITE D'ENTREPRISE	
Analyse stratégique en entrepreneuriat	• Start-up : Savoir analyser le marché cible ; identifier les acteurs et leur positionnement (SWOT) ; définir son marché pertinent. Reprise : analyser les forces et faiblesses de l'entreprise, son positionnement concurrentiel, les moyens d'améliorer son positionnement/sa rentabilité. Redressement: id + analyser les axes de réduction de coûts/d'amélioration de la rentabilité +, éventuellement, les activités à céder/sous-traiter / Positionnement stratégique sur le long terme. • Savoir développer un business model (Positionnement, tarification) • Savoir élaborer une stratégie marketing • Maîtriser les méthodes de négociation, les techniques de vente, les réseaux de distribution et la chaine logistique • Connaître les différents outils de perenité de l'entrepreneuriat
Communication stratégique et financière	• Apprendre à construire et défendre un pitch devant des investisseurs, prospects, banquiers • Savoir présenter ses ratios financiers • Savoir gérer les relations clients fournisseurs et utiliser les techniques de négociation
Expérience de l'international	• Réaliser une expérience de l'international destinée à acquérir des compétences académiques, professionnelles et linguistiques
Mentorat	