

Saint-Germain-en-Laye, le 28 juin 2022

SUP DE VENTE | ESSYM  
51 Boulevard de la Paix  
78100 SAINT-GERMAIN-EN-LAYE

Contact : Anne-Sophie HONGDACHANH  
Courriel : [formateur@supdevente.fr](mailto:formateur@supdevente.fr)  
Tél. : 0762022863

Objet : Lettre de consultation  
Consultation : 22ESVM007 - Immobilier

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « Sup de Vente | Essym » engage une consultation, conformément aux articles L2123-1 et R2123-1 du Code de la Commande Publique (« CCP »), en vue de la passation d'un marché passé selon une procédure adaptée pour les prestations désignées en objet.

Si cette consultation vous intéresse, nous vous invitons à remettre votre proposition technique et financière **au plus tard pour le lundi 11 juillet 2022 à 17h00**. Elle sera accompagnée des documents suivants :

- Le marché public et son annexe dûment complété, daté et signé de façon manuscrite
- Une proposition technique comprenant les éléments suivants :
  - Le CV de l'intervenant ;
  - La proposition de programme.
- Une proposition commerciale

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : [formateur@supdevente.fr](mailto:formateur@supdevente.fr)

#### Critères de sélection des offres :

L'examen des offres se fera au regard des critères définis et pondérés comme suit :

- Prix : 30 % ;
- Valeur technique (70 %), appréciée comme suit :
  - Expérience dans l'enseignement 20%
  - Expérience professionnelle 20%
  - Plan de charges 20%
  - Intégration aux outils pédagogiques 10%

#### Formalités administratives avant l'attribution définitive du marché :

A l'issue de l'examen des offres, le marché ne pourra être signé par SUP DE VENTE|ESSYM qu'à la double condition que le candidat transmette les attestations et documents à remettre en application de l'article R2143-7 du CCP (certificats fiscaux et sociaux à jour).

Veillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

HONGDACHANH Anne-Sophie

## Fiche d'Expression de Besoin de Formation Immobilier

**Organisme demandeur : SUP DE VENTE ESSYM**

**Adresse :** 14, place du Cardinal Mercier 95880 Enghien

### 1) Contexte et raison de la formation recherchée :

**Les apprenants en BTS Professions immobilières** doivent être préparés à l'épreuve E5 : Technique de l'Immobilier : Sous-épreuves E52 « Gestion Immobilière ». Ils devront être à même d'analyser, synthétiser, mobiliser leur connaissance dans des situations professionnels relative à la gestion de l'immobilier.

Les étudiants du BTS « Professions immobilières » doivent assurer une activité de veille dans les domaines juridique et économique Ils doivent être préparés à l'épreuve de « Conseil en ingénierie de l'immobilier ».

### 2) Objectifs poursuivis

#### **La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble BTS PIM**

Les apprenants seront en mesure d'identifier et utiliser les différentes clés de répartition s'appliquant à une copropriété, d'établir un budget prévisionnel, effectuer les opérations d'enregistrement et des appels de fond. De plus, ils devront être en mesure d'interpréter les comptes annuels, d'analyser la situation financière de la copropriété, d'établir l'état daté et mettre en œuvre le privilège spécial

#### **Droit et veille juridique**

Les apprentis doivent mobiliser les compétences juridiques fondamentales (E3 conseil en ingénierie de l'immobilier) dans le cadre de leurs activités professionnelles. La veille juridique apporte au technicien en professions immobilières une perception élargie de ses activités afin de développer sa capacité d'adaptation dans un contexte en perpétuelle évolution et favorise son aptitude à évoluer vers d'autres responsabilités

#### **Economie et Organisation de l'immobilier**

À partir des concepts, des mécanismes et des agrégats de base de l'économie, il s'agit de caractériser l'importance et le rôle du secteur de l'immobilier dans l'économie nationale et internationale et d'en comprendre les évolutions. Les activités de l'immobilier étant cycliques, le titulaire du BTS « Professions immobilières » doit être capable d'analyser et d'interpréter le fonctionnement des différents marchés, d'identifier les acteurs et de cerner l'importance de la politique du logement dans une perspective de croissance économique.

#### **Module Architecture, Habitat et Urbanisme, Développement Durable**

Les professionnels de l'immobilier caractérisent les biens immobiliers afin de proposer une estimation au plus juste à leurs clients, ce qui nécessite d'être capable de repérer les caractéristiques et les styles architecturaux permettant de dater et de comprendre la manière dont les bâtiments sont conçus. Dans ce cadre, la connaissance des règles d'urbanisme et des outils de planification des collectivités territoriales est nécessaire. Le professionnel de l'immobilier conseille le client sur l'aspect technique des bâtiments. Il veille également à la conservation et à l'entretien des immeubles. Il doit utiliser la terminologie spécifique aux techniciens du bâtiment.

#### **Module Transaction Immobilière**

Le technicien supérieur des professions immobilières assume des activités de conseil et d'intermédiaire auprès de ses différents interlocuteurs dans le cadre de ses fonctions. Les activités de transaction concernent la vente et la location immobilières. Elles s'inscrivent dans la réglementation relative aux

conditions d'exercice des activités d'entremise portant sur les immeubles et les fonds de commerce. À tous les stades de la relation avec le client, une attention particulière est portée à la qualité du service, aux opportunités commerciales, à l'accompagnement du client dans sa démarche, aussi bien dans le secteur privé que dans l'habitat social.

### **Conduite et Présentation d'Activités Professionnelles :**

- Mener des missions et des analyses à caractère professionnel,
  - o mobiliser les connaissances et les compétences décrites dans le référentiel de certification dans le cadre de situations professionnelles,
  - o s'adapter et à réagir positivement à des situations professionnelles réelles ou susceptibles d'être vécues en milieu professionnel,
  - o démontrer son implication dans des activités relevant du secteur,
  - o valoriser son expérience professionnelle.
- Préparer aux épreuves de BTS selon le cahier des charges disponible dans le référentiel Education Nationale

### **3) Résultats à atteindre :**

#### **La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble BTS PIM**

Les étudiants devront être en mesure de porter une analyse lors d'études de cas, de maîtriser les outils, les techniques permettant de construire un budget, les modalités de contrôle de la pointe des fonds et de la garantie financière. Ils auront une parfaite connaissance des notions de clés de répartition et les règles permettant d'identifier leur sources ou de les créer, les principes de la comptabilité en double, l'utilisation du plan comptable de copropriétés. Ils sauront réaliser les écritures comptables courantes, le calcul des appels de fonds ordinaires et pour travaux, le mécanisme de substitution des charges réelles aux appels de fonds, l'exigibilité des excédents/insuffisances de provisions appelées.

**Les étudiants du BTS PIM** doivent être aptes à :

- Identifier et mettre en œuvre les règles de droit qui s'appliquent aux différents acteurs de l'immobilier, en mesurer le sens et la portée dans un contexte évolutif,
- Analyser une situation professionnelle courante, la qualifier, formuler les problèmes posés et de proposer une solution pertinente argumentée,
- Maîtriser les techniques de recherche de documentation juridique en utilisant des outils et des technologies variés, -
- Disposer des compétences méthodologiques d'analyse de la documentation juridique.
- Acquérir le vocabulaire et les concepts de base de l'économie et de son organisation

Obtenir au moins la moyenne à l'ensemble des épreuves

### **4) Public concerné :**

Etudiants en alternance des filières :

- BTS PIM 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année

### **5) Condition de réalisation de la formation,**

Volumes prévisionnels:

- BTS PIM Gestion Immobilière : 270H
- BTS PIM Economie et organisation de l'immobilier : 140H
- BTS PIM Droit et Veille juridique : 140h
- BTS PIM Architecture et Urbanisme, développement durable : 90H
- BTS PIM Transaction immobilière : 210H
- BTS PIM Conduite et présentation des activités professionnelles : 90H

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 24 août 2022

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 35 apprenants

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de Sup de Vente | Essym.  
Utilisation des outils digitaux

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente Essym).

Evaluation : examens écrits et oraux

## **6) Profils recherchés**

Consultant(e), Enseignant(e) en comptabilité, finance, gestion, droit