

## L'Université des Développeurs

### Module 2017 : Appuyer efficacement les projets immobiliers des entreprises et des collectivités territoriales

Une tendance forte en matière de développement des entreprises nous amène à constater que plus de 70 % des projets d'investissement portent sur l'immobilier existant et que près de la moitié opte pour des solutions locatives. Ainsi, une offre immobilière qui s'adapte à la demande du marché constitue un point clé de l'attractivité d'un territoire vis-à-vis de potentiels investisseurs. Cette formation cible les intercommunalités souhaitant repenser et/ou développer un parcours immobilier d'entreprises sur son territoire.

Pour qui ?	Contenu de formation	Moyens pédagogiques
<p><b>Membres du RDECVL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chargés de mission Développement économique au sein des EPCI</li> <li>- Conseillers en développement économique</li> </ul>	<p><b>Appuyer la création d'une pépinière / d'un hôtel d'entreprises</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• État des lieux des pratiques et des questions qui se posent aujourd'hui aux développeurs territoriaux : nomadisme, coworking, nouveaux modes de travail des entreprises, thématisation, mutualisation de l'animation et de la gouvernance...</li> <li>• Présentation d'un ou plusieurs retours d'expérience : cas concrets, montages innovants, mutations en cours des outils immobiliers, outils méthodologiques...</li> </ul> <p><b>« Tester » le marché d'un futur projet immobilier</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• État des lieux des pratiques et des questions qui se posent aujourd'hui : construire une offre « virtuelle », approcher les entreprises, estimer le marché potentiel pour le projet...</li> <li>• Avantages et limites des tests « marché »</li> </ul> <p><b>Accompagner un projet d'immobilier clé en main</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les différentes étapes d'un projet</li> <li>• Facteurs clés de succès et points de vigilance</li> <li>• Créer/accompagner un projet de campus/ pôle sectoriel</li> <li>• Concilier positionnement sectoriel et équilibre du montage immobilier et financier</li> <li>• Points de vigilance et de difficultés des pôles immobiliers dédiés</li> <li>• Présentation de plusieurs cas concrets</li> </ul> <p><b>Intervention de la SEM Patrimoniale Val de Loire, Territoires développement</b></p> <p><b>Frédéric PESLIER, Directeur Général :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mode opératoire de la SEM</li> <li>• Les règles d'engagement des investissements</li> <li>• Retour d'expérience sur les projets menés</li> </ul>	<p><b>Méthodes pédagogiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Exposés</li> <li>✓ Echanges entre participants</li> <li>✓ Etudes de cas et mises en situation</li> <li>✓ Exercices de groupe, exercices individuels</li> </ul> <p><b>Documents remis aux stagiaires</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Support pédagogique du participant</li> <li>✓ Attestation de stage</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Exercices en cours de stage</li> <li>✓ Grille d'évaluation de l'atteinte des objectifs</li> </ul>
<p><b>Pré-requis :</b></p> <p>Notions théoriques ou pratiques de conduite de projets d'investissement d'entreprises et/ou de collectivités territoriales.</p>		
<p><b>Objectifs de la formation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mettre à jour sa culture générale de l'immobilier d'entreprises (les acteurs, les contraintes de marché, les modalités de réalisation d'opération, les notions de bilan...)</li> <li>- Appréhender les nouveaux usages des utilisateurs et les concepts immobiliers associés (pôles entrepreneuriaux, tiers lieux...)</li> <li>- Élaborer un schéma directeur immobilier (définir une stratégie à moyen long terme)</li> <li>- Accompagner un projet d'immobilier (développer le bon produit, au bon endroit, au bon moment)</li> </ul>		
<p><b>Étude de cas</b></p> <p>Il est demandé aux stagiaires de soumettre leur "cas de figure" si nécessaire.</p>		
		<p><b>Profil de l'intervenant</b></p> <p><b>Benjamin LECOCCQ</b> b.lecocq@esiloe.com 06 21 85 29 61</p>  <p>Consultant CNER - Développement économique des territoires chez Argo&amp;Siloe. Benjamin LECOCCQ accompagne les territoires dans leurs démarches de développement depuis 15 ans. Son parcours l'a conduit à exercer en cabinet conseil, SEM d'aménagement, Agence de Développement Economique et Collectivités. Il a développé une expertise forte sur les champs du développement économique, en particulier concernant les solutions dédiées au renforcement de l'attractivité et à l'accueil d'investisseurs dans les territoires.</p>
		<p><b>Information</b></p> <p><b>Durée de la formation :</b> 1 journée (7 heures): 9h00 -17h00</p> <p>Le transport et le déjeuner sont à la charge de chaque stagiaire</p>

Inscription en ligne sur :  
[www.reseaucentreinnovation.fr](http://www.reseaucentreinnovation.fr)

Pour plus d'information:

Estelle VITALI 02 38 88 86 07

estelle.vitali@devup-centrevalde Loire.fr

[www.devup-centrevalde Loire.fr](http://www.devup-centrevalde Loire.fr)

**DEV'UP Centre-Val de Loire**

6 rue du Carbone 45072 Orléans

L'activité de formation professionnelle de DEV'UP est enregistrée sous le numéro 24 45 02702 45 auprès du Préfet de la Région Centre-Val de Loire.