

ERA France renforce son implication pour l'apprentissage et signe un partenariat avec Excelia

ERA France, en qualité de franchiseur des agences ERA Immobilier, vient de signer un partenariat stratégique avec Excelia, l'un des premiers groupes d'enseignement supérieur français comptant près de 5 500 étudiants répartis sur 4 campus.

Un engagement commun pour la formation des professionnels de l'immobilier

Pour répondre aux nouvelles exigences du secteur de l'immobilier, Excelia a lancé en 2021, en partenariat avec l'IMSI, l'Institut du Management des Services Immobiliers, un Bachelor of Science en Gestion et Négociation Immobilières (Bac+3) dispensé sur les campus de Tours et La Rochelle. Résolument tourné vers la dimension métier et la pratique, il privilégie les incontournables de l'expérience client, du digital et de la transition environnementale. Un Master of Science Gestion des Services Immobiliers (Bac+5) forme quant à lui aux fonctions managériales du secteur, à Tours. Très présentes dans les cursus, les entreprises participent à la vie d'Excelia, à l'instar du réseau ERA Immobilier (accueil d'étudiants en stage, en alternance, recrutement de diplômés, participation aux jurys de concours...).

« Le recrutement et la formation étant des enjeux importants pour le réseau ERA Immobilier, la mise en place de ce partenariat représente une double opportunité.

Tant pour les étudiants Excelia qui seront accompagnés pour intégrer une entreprise afin d'effectuer leur alternance, que pour les agences franchisées du réseau ERA Immobilier qui pourront recruter et former leurs collaborateurs de demain »* déclare Eric ALLOUCHE, Directeur exécutif ERA France.

Les étudiants en alternance dans une agence du réseau ERA Immobilier, pourront ainsi se former au sein d'une équipe professionnelle, associer la théorie à la pratique et découvrir les outils du réseau.

Des formations en lien avec les besoins du secteur

Ce partenariat permet à Excelia d'étendre son réseau auprès des professionnels de l'immobilier, assurant ainsi une parfaite adéquation entre ses programmes de formation et les besoins spécifiques du secteur. En outre, le groupe produit des contributions intellectuelles utiles aux entreprises en matière de développement durable, RSE, agilité managériale et digitalisation qui sont au cœur de ses axes de recherche.

Avec leur situation géographique privilégiée, Tours et La Rochelle connaissent une dynamique immobilière importante. L'offre de formation de la filière immobilier d'Excelia répond aux
Contact Presse

besoins des entreprises locales, et la collaboration avec ERA France renforce la dimension professionnalisante des cursus proposés.

Le but partagé des deux entités est de susciter des vocations pour des métiers en pleine évolution, qui offrent une diversité de missions, avec un impact sociétal et environnemental fort (loi de rénovation énergétique sur l'habitat) et de riches possibilités de carrière.

* Les agences franchisées du réseau ERA Immobilier sont juridiquement et financièrement indépendantes.

A propos Excelia

Créé en 1988, Excelia est un des premiers groupes d'enseignement supérieur français. D'envergure internationale, il est composé d'une business school, d'une école de tourisme, et d'une école en communication digitale. Il compte 5 500 étudiants sur 4 campus et un réseau de 42 000 diplômés. Le groupe et ses écoles sont titulaires des labels et accréditations suivantes : EESPIG, AACSB, EQUIS, AMBA et EFMD Accredited, TedQual dans le domaine du tourisme.

A propos ERA France

ERA Immobilier est un réseau créé en 1972 aux États-Unis qui dispose d'un savoir-faire réel et reconnu, affiné et développé au cours du temps, à travers un important maillage représentant 500 agences en France et 2 300 à l'international. Ainsi, le réseau ERA est non seulement un des principaux réseaux d'agences immobilières présent, sous une même enseigne, dans plusieurs pays ou territoires dans le monde, justifiant d'une présence effective dans 19 pays européens, mais c'est également un des réseaux majeurs en France.