



ÇA FAIT DU BIEN À L'IMMOBILIER

Quand on a  
une âme d'entrepreneur,  
**autant le devenir !**

---

Lancez-vous en tant que conseiller\* immobilier indépendant iad !





# SOMMAIRE

## Le modèle iad

- ♥ **iad**, un acteur incontournable qui fait enfin du bien à l'immobilier 3
- 🏠 Conseiller\* immobilier : un métier qui a du sens 6
- 📄 Tout savoir sur les statuts et les démarches administratives 7
- 👍 Un accompagnement à chaque étape de votre aventure 10
- 🔑 Le pack premium : vos outils, services et partenariats exclusifs **iad** 13

## Devenir mandataire en immobilier

- 💰 Des revenus à la hauteur de votre implication 14
- 🔑 Le parrainage pour atteindre votre liberté financière 16
- 👍 Entreprendre chez **iad**, c'est partager bien plus qu'un métier 19
- ★ Ils se sont lancés dans l'aventure entrepreneuriale, pourquoi pas vous ? 22



# iad, un **acteur incontournable** qui fait enfin du bien à l'immobilier

Depuis sa création, **iad** connaît une réussite fulgurante et s'impose comme le partenaire idéal du changement de vie.

**iad** c'est une véritable **success story**<sup>2</sup> ! Créée en 2008 dans un garage, **iad** poursuit sans relâche sa mission d'être le **réseau immobilier le plus innovant** pour accompagner autrement les particuliers qui souhaitent vendre, acquérir ou louer un bien.

Aujourd'hui, nous sommes très fiers d'avoir fait d'**iad** l'acteur incontournable qui fait (*enfin*) du bien à l'immobilier. Notre **modèle unique** connaît en effet une croissance importante et se développe à l'international.

Etsi demain, vous faisiez partie du **1<sup>er</sup> réseau français de mandataires en immobilier**<sup>3</sup>? Aujourd'hui, notre modèle collaboratif offre à des milliers de personnes la possibilité de **devenir leur propre patron**. Cette notion très présente d'entrepreneuriat est essentielle dans l'histoire d'**iad** car elle met l'humain au cœur du projet.

<sup>2</sup> *success story* = une histoire de succès

<sup>3</sup> *En nombre de mandataires indépendants: [meilleursreseaux.com/immobilier/mandataires/](https://meilleursreseaux.com/immobilier/mandataires/)*.





Chez **iad**, nous avons 4 piliers indissociables qui opèrent en totale harmonie et qui font toute la singularité de notre modèle.



## 1 L'entrepreneuriat

Nous offrons l'opportunité à des milliers de personnes de **changer de vie**, et de réussir en devenant leur propre patron tout en étant **accompagnés et formés tout au long de leur aventure** entrepreneuriale.

## L'immobilier 2

Nos conseillers\* immobiliers indépendants **accompagnent au quotidien** toutes celles et ceux qui portent un projet essentiel : la vente, l'achat ou la location d'un bien immobilier et les aident à **concrétiser leurs projets de vie**.



## 3 La communauté

**iad** est une **communauté d'entrepreneurs interdépendants** basée sur un modèle collaboratif soutenue par le parrainage.

## L'international 4

Nous imaginons l'immobilier et l'**entrepreneuriat de demain international** et nous accompagnons d'ores et déjà nos conseillers\* immobiliers indépendants et nos clients dans cet esprit... et **dans 8 pays** !



Ces 4 piliers essentiels sont **soutenus par le digital et la formation** apportant un **support optimal et complet** à l'ensemble de nos conseillers\* immobiliers indépendants.

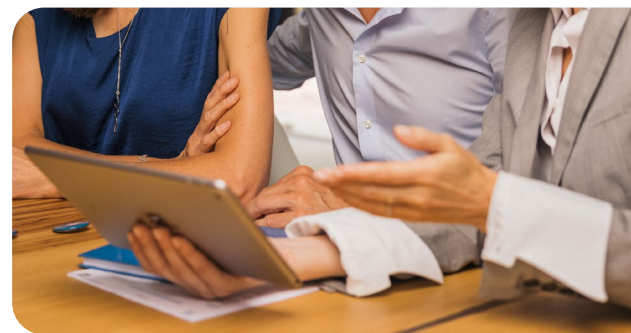


## Le digital

Chez **iad**, nous développons **nos propres outils digitaux**, en totale indépendance, et surtout en totale adéquation avec **le métier, et les besoins quotidiens** des conseillers\* immobiliers indépendants et clients. Cette obsession de **l'innovation utile** nous vaut d'être une des licornes françaises et l'un des **leaders de la French tech**<sup>4</sup>.

## La formation

Chez **iad**, on n'arrête jamais d'**apprendre** grâce à notre programme complet de formation qui accompagne le réseau **à chaque étape**. Qu'ils soient issus de l'immobilier ou non, tous les conseillers\* immobiliers indépendants suivent **un parcours de formation sur-mesure** leur garantissant professionnalisme et développement de leur **plan de carrière**.



<sup>4</sup> Classement FrenchWeb500 2021 <https://www.frenchweb.fr/fw500> ET <https://www.journaldelagence.com/1203475-iad-arrive-en-tete-du-classement-fw500-frenchweb-dans-le-secteur-proptech>










# Conseiller\* immobilier : un métier qui a du sens

## Vos futures missions

En tant que conseiller\* immobilier indépendant immobilier, vos missions sont nombreuses et couvrent à la fois, **la prospection, la négociation et la vente**. Vous serez ainsi en charge de :

-  prospecter pour trouver de **nouveaux mandats** ;
-  proposer à la vente ou à la location les biens pour lesquels vous avez obtenu un mandat ;
-  organiser des **visites** ;
-  accompagner les clients dans la **négociation** ;
-  apporter votre soutien dans la gestion des **formalités administratives** liées à la transaction immobilière, notamment auprès des personnes légalement habilitées à le faire.

## Savoir-faire & savoir-être

Pour être conseiller\* immobilier, vous n'avez **pas besoin de diplôme particulier** ! Les pré-requis à la réalisation de vos missions et le savoir faire/savoir-être du métier s'acquièrent ainsi au travers de la **formation professionnelle continue et sur le terrain**.

### Les compétences professionnelles :






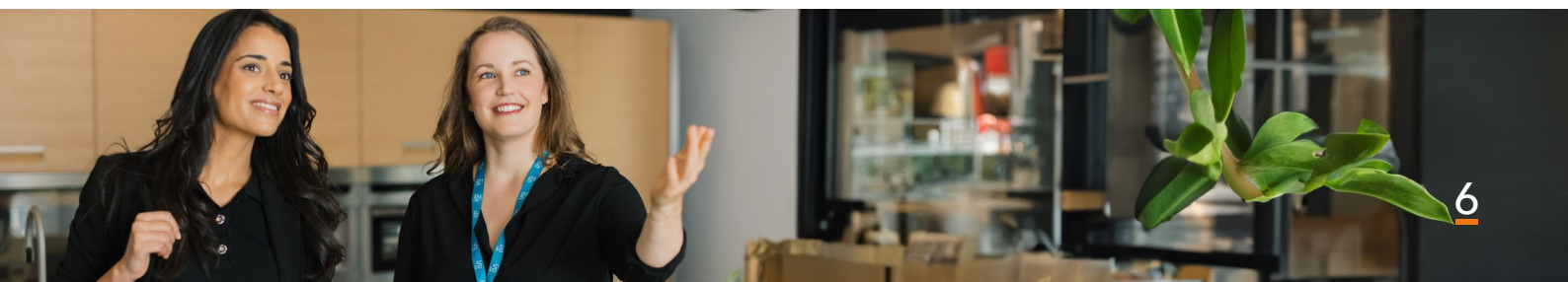
Avoir une **bonne maîtrise de la technique** : transactions immobilières, ingénierie de l'immobilier, fiscalité immobilière, juridique etc (*chez iad, on vous forme et on vous accompagne de A à Z autour de toutes ces thématiques*).



Être en mesure de réaliser une **veille du marché** de l'immobilier (*grâce à nos outils digitaux et l'accompagnement des équipes locales sur le terrain, l'immobilier de proximité n'aura plus de secret pour vous !*).

### Les compétences personnelles :

-  faire preuve de **diplomatie** ;
-  avoir un excellent sens du **relationnel** et de l'**écoute** ;
-  avoir le goût du **challenge**.



# Tout savoir sur les statuts et les démarches administratives



En France, la création d'une entreprise n'a rien d'un casse-tête si nous respectons scrupuleusement les **différentes étapes**. Afin de vous en dire plus sur cette partie très **administrative** et plus que **primordiale**, vous trouverez ci-dessous nos conseils !

1

## LE STATUT D'AGENT COMMERCIAL INDÉPENDANT EN IMMOBILIER

En rejoignant l'aventure **iad**, vous exercerez en **« nom propre »**, c'est-à-dire en tant que personne physique, sous le statut **« d'agent commercial indépendant en immobilier »**, également connu sous les appellations de **« mandataire immobilier indépendant »** ou encore de **« conseiller\* immobilier indépendant »**.

À la différence de l'agent immobilier, vous n'aurez **pas besoin de la carte** professionnelle (*carte de Transaction Immobilière dite « carte T »*) puisque vous exercerez pour le compte d'un **mandant, la société iad**, seule titulaire de cette carte. Vous serez donc habilité(e) par ce dernier et bénéficierez à ce titre, d'une **attestation d'habilitation** délivrée par la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Melun.



### Bon à savoir

Il n'existe **pas de lien de subordination** entre le mandant et l'**agent commercial** indépendant en immobilier. Autrement dit, il n'existera aucun lien de subordination entre **iad** et vous.



# Tout savoir sur les statuts et les démarches administratives

2

## SE LANCER DANS L'AVENTURE DE L'ENTREPRENEURIAT

Devenir conseiller\* immobilier indépendant chez **iad** nécessite la **création préalable de votre entreprise**.

En France, la réglementation immobilière autorise l'exercice de l'activité d'agent commercial en immobilier uniquement **sous le statut de la personne physique**. Il n'est donc pas possible d'envisager une immatriculation sous le statut de personne morale (*société*).

Ainsi, pour toute création d'entreprise individuelle, vous devrez opter pour le statut unique de l'**entrepreneur individuel (EI)**.

Ce statut offre différentes options auxquelles sont attachées des obligations comptables, fiscales et sociales propres :

- **La micro-entreprise** (*ou auto-entreprise*) : une entreprise individuelle aux régimes social et fiscal simplifiés<sup>5</sup>, idéale pour démarrer ;
- **Le régime fiscal de « base » de l'impôt sur le Revenu (IR)** : avec ce régime, le conseiller\* immobilier n'est pas limité en termes de chiffre d'affaires et il est imposé en fonction de ses résultats réels ;
- **Le régime fiscal de l'impôt sur les Sociétés (IS)**.

<sup>5</sup> Pour bénéficier du statut de micro-entrepreneur (*ou auto-entrepreneur*), il est indispensable de respecter certaines conditions dont l'une d'elles consiste à ne pas dépasser les plafonds de chiffre d'affaires en auto-entrepreneur (77 700€ pour les prestations de service au titre de l'année civile 2023) ; à défaut, l'entrepreneur sera soumis d'office au régime de l'entreprise individuelle « classique ».





# Tout savoir sur les statuts et les démarches administratives

Afin de nous rejoindre officiellement, voici les **démarches administratives à réaliser** :

- Conclure le contrat d'agent commercial en immobilier avec **iad France** ;
- Vous enregistrer au **Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC)** ;



A noter que les formalités administratives ont été simplifiées puisque désormais, le dépôt de votre **demande d'immatriculation au RSAC se fait directement auprès du Guichet Unique**, (service dématérialisé géré par l'Institut National de la Propriété Industrielle) et vous permet de réaliser **l'ensemble de vos démarches** liées à votre entreprise depuis un seul et même portail internet ;

- Souscrire à une **assurance Responsabilité Civile Professionnelle** ; (RCP) obligatoire en vertu de l'article 4 de la loi Hoguet ;
- Obtenir votre attestation d'habilitation auprès de la **CCI (Chambre de Commerce et d'Industrie)**.



## Bon à savoir

**Entreprendre à temps partiel ou au chômage, c'est possible !**

- Vous avez la possibilité de **cumuler un emploi de salarié et une activité d'agent commercial indépendant**, sous réserve des conditions prévues dans votre contrat de travail (*présence d'une clause d'exclusivité*) ou des modalités fixées par convention collective (*notamment pour la fixation des modalités du temps partiel*).
- **Vous êtes actuellement au chômage et indemnisé(e) par Pôle Emploi ?**  
Sachez que, dans certains cas, le cumul entre activité d'agent commercial et allocations chômage **n'impacte pas le versement de ces dernières**. Attention toutefois au montant que vous percevrez. En effet, le montant total de ces indemnités ne pourra pas être supérieur au **montant du salaire journalier de référence**, au risque de voir vos indemnités être impactées à la baisse. Dans tous les cas, rapprochez-vous de **votre organisme en charge du versement** de ces allocations qui sera le plus à même de vous renseigner et vous accompagner dans le démarrage de votre activité.

# Un accompagnement à chaque étape de votre aventure

Chez **iad**, on sait bien qu'on ne naît pas « conseiller\* », mais on sait comment on le devient ! Grâce à notre accompagnement sur mesure et à chaque étape de votre aventure entrepreneuriale, vous serez formé(e)s et guidé(e)s pour **réussir et vous épanouir dans votre nouveau métier**.

## Un accompagnement personnalisé grâce au parrainage

Dès votre arrivée au sein du réseau **iad**, vous serez **accompagné(e) par votre parrain ou votre marraine**. Il ou elle sera  **votre référent(e)** tout au long de votre aventure **iadienne**.

Pour gagner en autonomie, votre parrain ou marraine vous proposera de **suivre le Programme d'Accompagnement Initial (PAI)**, l'objectif de ce programme étant de vous permettre d'acquérir **les bases du métier** de conseiller\* immobilier indépendant et les **bons réflexes terrain**.



## Un programme de formation complet et sur mesure

### E-learning : l'université en ligne iad

L'Université en ligne propose des formations e-learning auxquelles sont associées un ensemble de **fiches pédagogiques et des vidéos** pour acquérir les bases et approfondir vos connaissances, ainsi qu'un ensemble de **QCM pour valider les acquis**.

Ainsi, vous obtiendrez les compétences clés du métier de conseiller\* immobilier dans **les domaines suivants** :





## La formation en présentiel

Au siège d'**iad** ou **dans les pôles de formation iad** répartis dans toute la France, les formateurs **iad** partagent **leur expertise et leurs connaissances** à travers des formations métier, des ateliers et des stages de perfectionnement tout au long de l'année.

### 14 FORMATIONS MÉTIERS

**D.C.2.i** Devenir Conseiller\* en Immobilier **iad**

**M.H.Q.1** Mandat Haute Qualité, niveau I

**M.C.2.i (vendeur)** Missions du Conseiller\* **iad**, Vendeur

**M.C.2.i (acquéreur)** Missions du Conseiller\* **iad**, Acquéreur

**M.H.Q.2** Mandat Haute Qualité, niveau II

**RS1** Réseau sociaux by **iad** niveau 1

**RS2** Réseau sociaux by **iad** niveau 2

**Atelier Prospection by iad** 1/2

**Atelier Prospection by iad** 2/2

**Atelier Requalification des mandats**

**Atelier Bonnes pratiques**

**Atelier Gestion du temps**

**Atelier Rénovation Énergétique**

**Atelier Acquéreurs**

### DONT 3 STAGES DE PERFECTIONNEMENT

**P.P.1** Perfectionnement Financement Immobilier

**P.P.2** Perfectionnement Juridique et Fiscal

**P.P.3** Perfectionnement Urbanisme

### 3 FORMATIONS M.L.M

**M.L.M**

Liste Chaude

**M.L.M**

MLM Mes basiques

**M.L.M**

MLM Ma réussite

### 5 FORMATIONS MANAGEMENT

**D.M.B.i**

Devenir Manager Bronze **iad**

**D.M.A.i**

Devenir Manager Argent **iad**

**D.M.O.i**

Devenir Manager Or **iad**

**D.M.P.i**

Devenir Manager Platinum **iad**

**Atelier CAP 10**

Managements





# Le pack premium : vos outils, services et partenariats exclusifs iad

**iad** met à votre disposition des **ressources et des outils digitaux** innovants regroupés sur **Playiad** pour vous accompagner dans votre activité au quotidien, afin que vous puissiez vous concentrer uniquement sur le développement de votre activité.



## Soyez accompagné et formé

- Un.e gestionnaire dédié.e pour alléger vos démarches administratives ;
- Un soutien quotidien des équipes du siège pour votre business (*digital, marketing, juridique*) ;
- Une université en ligne 24h/7j pour vous former n'importe où et n'importe quand ;
- Des pôles de formation **iad** partout en France pour vous perfectionner et partager vos expériences avec la communauté d'entrepreneurs **iad**.



## Trouvez des vendeurs

- Un outil de prospection performant pour décrocher des mandats ;
- Un logiciel d'estimation des prix rapide et précis ;
- Un outil efficace pour créer les mandats et générer les annonces ;
- Des partenariats négociés pour mettre en valeur les biens (*home staging, vidéo, visite virtuelle ...*).



## Gagnez en productivité

- Un univers de travail digitalisé pour plus d'agilité ;
- La signature électronique de vos mandats en illimité ;
- Un outil de gestion/finance (*votre facturation en 24h !*) ;
- Un outil d'animation pour booster votre organisation commerciale ;
- **propertips** : l'application mobile partenaire avec plus de 600 000 apporteurs d'affaires<sup>6</sup>.



## Trouvez des acquéreurs

- Une diffusion optimale des annonces immobilières sur les principaux portails français et internationaux ;
- Une boutique d'objets publicitaires et de cadeaux clients avec plus de 300 références ;
- Une vitrine digitale personnelle sur le site **iadfrance.fr** ;
- Un compte professionnel personnalisé sur Immodvisor, le site d'avis spécialiste de l'immobilier.

<sup>6</sup> En nombre total d'apporteurs d'affaires enregistrés au 31/12/2022 sur l'application Propertips.



## L'OFFRE STARTER +

Ce dispositif permet à chaque nouveau conseiller\* immobilier indépendant de bénéficier d'un **pack premium à 99 € HT au lieu de 163,14 HT €/mois** durant les 6 premiers mois maximum du démarrage de leur activité<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Offre avec obligation d'achat - Jusqu'à 2 mois à 99€HT/mois, renouvelable dans la limite de 6 mois sous conditions telles que détaillées dans les modalités de l'offre Starter.plus de liberté

# Des revenus

## à la hauteur de votre implication

Afin de suivre votre évolution de carrière et vous permettre d'atteindre la liberté financière, **iad** a mis en place trois sources de revenus.

### Les commissions de transactions : jusqu'à 87,8% du montant HT des honoraires

Sous conditions - voir dispositif Production +

#### Scénario 1

Vous concluez le mandat de vente et trouvez l'acquéreur



Vous touchez  
**69% des honoraire HT**  
de la vente

Votre commission  
s'élève à **6 900 € HT**

#### Scénario 2

Vous concluez le mandat de vente mais c'est un autre conseiller qui trouve l'acquéreur



Vous vous partagez  
**69% des honoraire HT**  
de la vente

Votre commission  
s'élève à **3 450 € HT**

La commission du  
conseillé associé  
s'élève à **3 450 € HT**

### Des revenus issus de vos recommandations d'affaires : 12% du montant HT des honoraires

Vous ne pouvez pas traiter un projet immobilier ? Pas de problème, la recommandation d'affaires vous permet de **transmettre le projet à un autre conseiller\*** immobilier indépendant **iad**. Si la transaction est réalisée, vous percevez **12% des honoraires HT** à la signature de l'acte authentique.



## Les commissions de parrainage

Vous avez la possibilité de **développer votre organisation commerciale** grâce au parrainage. Cette organisation est composée de filleuls que vous accompagnez dans le **développement de leurs compétences** et la découverte du métier de conseiller\* immobilier indépendant. De ce fait, lorsqu'une transaction est réalisée par l'un de vos filleuls, **vous percevrez un pourcentage des honoraires HT** de la transaction et ce sur 5 niveaux de profondeur, on vous donne un exemple juste après dans la rubrique « parrainage ».



### PRODUCTION +

Ce schéma change la façon dont la valeur est partagée en permettant aux conseillers\* immobiliers indépendants **iad** de percevoir **jusqu'à 87,8% (au lieu de 69%)** des honoraires **au-delà de 70k€ HT de chiffre d'affaires** personnel (CA) durant les deux premières années civiles.

À la **troisième année civile**, le dispositif Production+ profitera aux conseillers\* immobiliers indépendants, qui auront rempli la condition supplémentaire d'avoir intégré **un conseiller\* (filleul) de plus** en coaching direct dans leur organisation commerciale.



### CROISSANCE +

À **partir de 5 membres** dans son organisation, le parrain/marraine recevra une **prime égale à 10%** de la croissance de ses commissions de parrainage réalisée entre l'année N et l'année N-1.

Et à **partir de 30 membres** de son équipe, il recevra une **prime égale à 15% de la croissance** de ses commissions de parrainage réalisée entre l'année N et l'année N-1.



#### Bon à savoir

A titre indicatif, les conseillers\* immobiliers indépendants iad touchent **en moyenne 5 204 euros HT de commissions** pour la réalisation effective d'une vente<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Montant moyen HT constaté au regard du nombre total de transactions réalisées par **iad** France sur l'exercice fiscal 2022.

# Le parrainage pour atteindre votre liberté financière

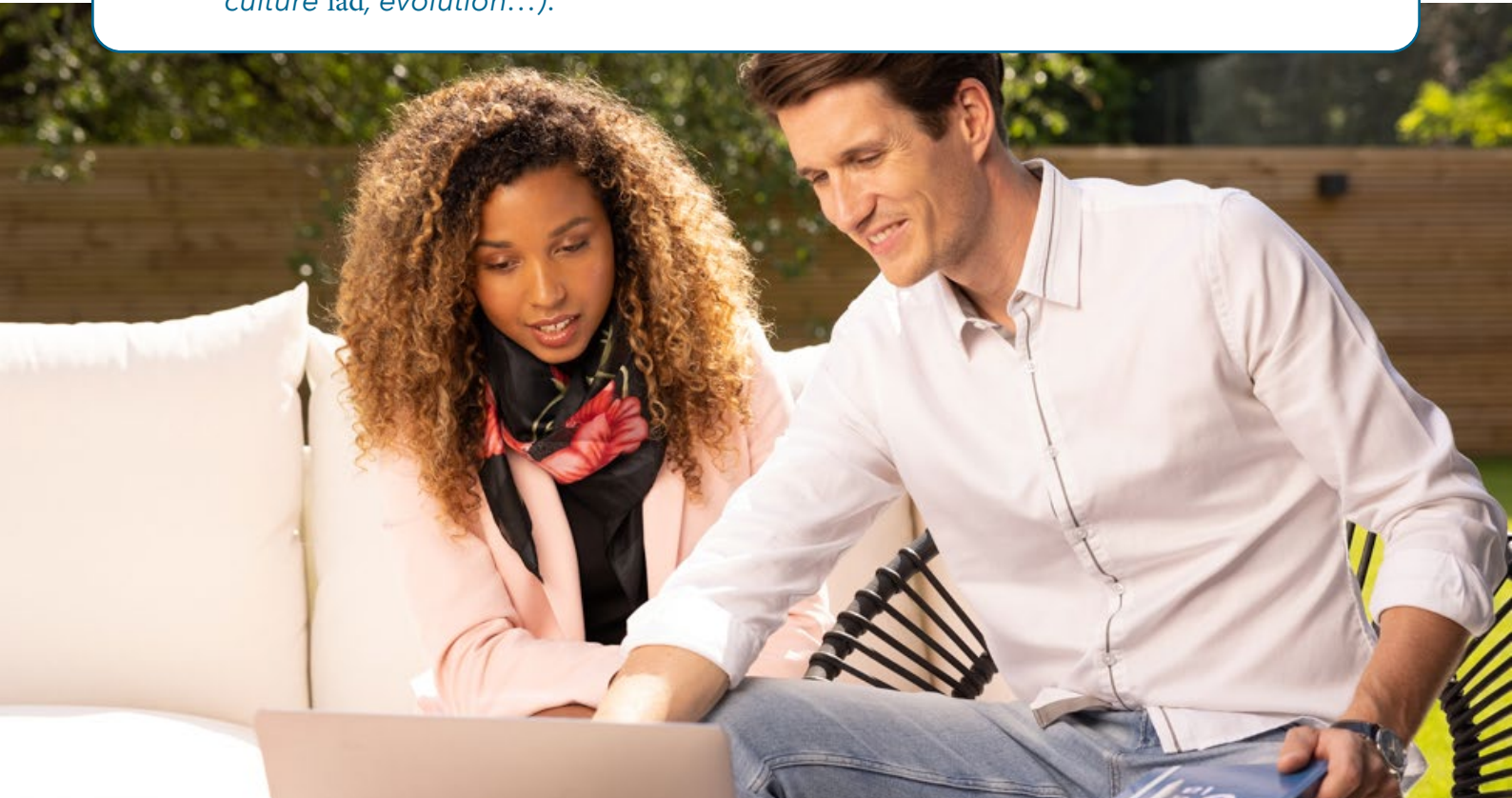
Le système de parrainage iad place les conseillers\* immobiliers indépendants au cœur du modèle grâce au relationnel. Le principe est simple : **faites fructifier** votre propre entreprise en animant et **développant votre réseau** !

Pour ce faire, vous avez la possibilité de **parrainer des nouveaux conseillers\*** immobilier indépendant que vous accompagnerez et formerez tout au long de leur parcours chez **iad**, comme votre **parrain ou marraine** l'a fait avec vous.

Ainsi, vous percevrez une **commission pour chaque transaction réalisée** par les personnes que vous aurez parrainées et accompagnées (*cf. dispositifs+ tels que Production+ et Croissance+*).



**Aucun lien de subordination** n'existe entre vous et vos filleuls, cependant en tant que parrain/marraine vous avez un engagement auprès de vos filleuls : celui de **les accompagner tout au long de leur parcours** (*bases métier, prospection terrain, culture iad, évolution...*).



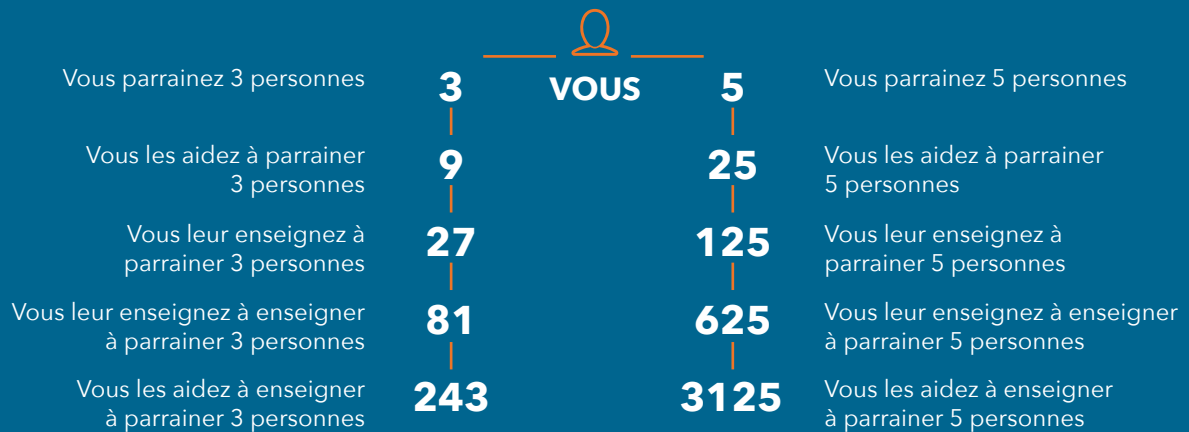
## Le parrainage : comment ça marche ?

Les personnes que vous aurez parrainées et formées constitueront **votre organisation commerciale**. Vous faites évoluer votre entreprise **à votre rythme** avec en ligne de mire : la liberté financière. Votre organisation commerciale grandira en fonction de vos objectifs et c'est à vous de **les choisir et de mettre en place votre business plan**.



Vous n'avez personnellement parrainé que les 3 premiers mais vous êtes rémunéré sur le chiffre d'affaires des **363** conseillers\* de votre réseau !

Vous n'avez personnellement parrainé que les 5 premiers mais vous êtes rémunéré sur le C.A des **3905** conseillers\* de votre réseau !



## PRENONS UN EXEMPLE !

**Antoine** vient de rejoindre **iad**. Il est parrainé par **Sophie**, qui va l'accompagner tout au long de son expérience chez **iad**, en plus du parcours de formation **iad**.

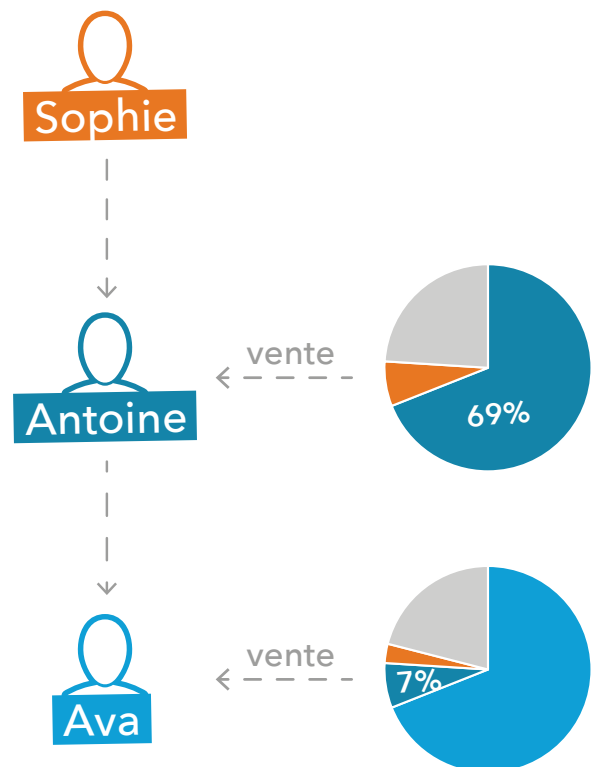
Quand **Antoine** va réaliser sa première vente complète, il percevra une commission jusqu'à **69%** sur les honoraires **iad**.

**Sophie** touchera, quant à elle, une commission de 7% des honoraires perçus par **iad**.

Au bout de quelque temps, et lorsqu'il sera suffisamment formé, **Antoine** va décider de construire lui aussi sa propre organisation en parrainant de nouveaux conseillers\* immobiliers indépendants qu'il accompagnera à son tour.

Antoine va donc accueillir **Ava** qui va devenir sa filleule.

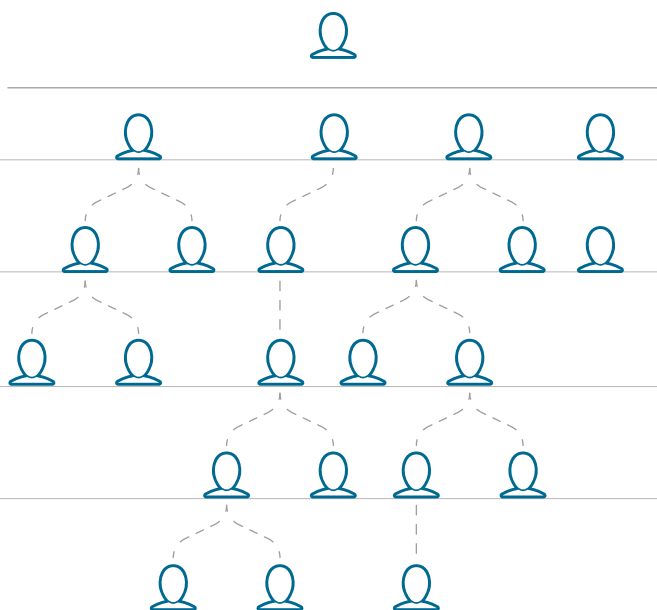
Il va l'accompagner, la former sur le terrain et quand **Ava** réalisera une vente, elle percevra jusqu'à **69%** des honoraires **iad**, **Antoine** touchera quant à lui **7%** et **Sophie** 3 % des honoraires perçus par **iad**.



**Sophie** percevra donc une commission sur la vente des filleuls de ses filleuls et ce sur 5 niveaux de profondeur au sein de son organisation commerciale.

Le plan de rémunération est constitué de **5 niveaux commissionnés** de la sorte à chaque transaction :

- 1<sup>er</sup> niveau = 7%
- 2<sup>e</sup> niveau = 3%
- 3<sup>e</sup> niveau = 1,5 %
- 4<sup>e</sup> niveau = 0,5%
- 5<sup>e</sup> niveau = 0,2%



### Bon à savoir

Toutes les commissions de parrainage sont **versées directement par iad** et **n'impactent en rien la commission** de transaction perçue par le conseiller\* immobilier indépendant qui réalise la vente : **tout le monde est donc gagnant !**





# Entreprendre chez iad, c'est partager bien plus qu'un métier

## Le partage des valeurs

Chez **iad**, nous sommes unis par la même passion : **l'Humain**, et nous nous appuyons sur des **valeurs fortes** afin de travailler en totale harmonie et d'apporter un niveau de services optimal aux clients que nous accompagnons dans leurs projets de vie !

### CONFIANCE

C'est la base de l'écosystème **iad**.

### PARTAGE

Nous croyons au partage des compétences et des connaissances pour construire ensemble notre succès.

### UNITÉ

Nous faisons tous partie de la famille **iad**, une famille où chacun agit pour et avec les autres.

### SAGESSE

Nous privilégions toujours le dialogue au conflit.



### PROFESSIONNALISME

Notre objectif est de fournir un niveau de service élevé à nos clients.

### COURAGE

Pour tous ceux qui ont changé leur vie avec **iad** et qui se dépassent chaque jour.

### HUMILITÉ

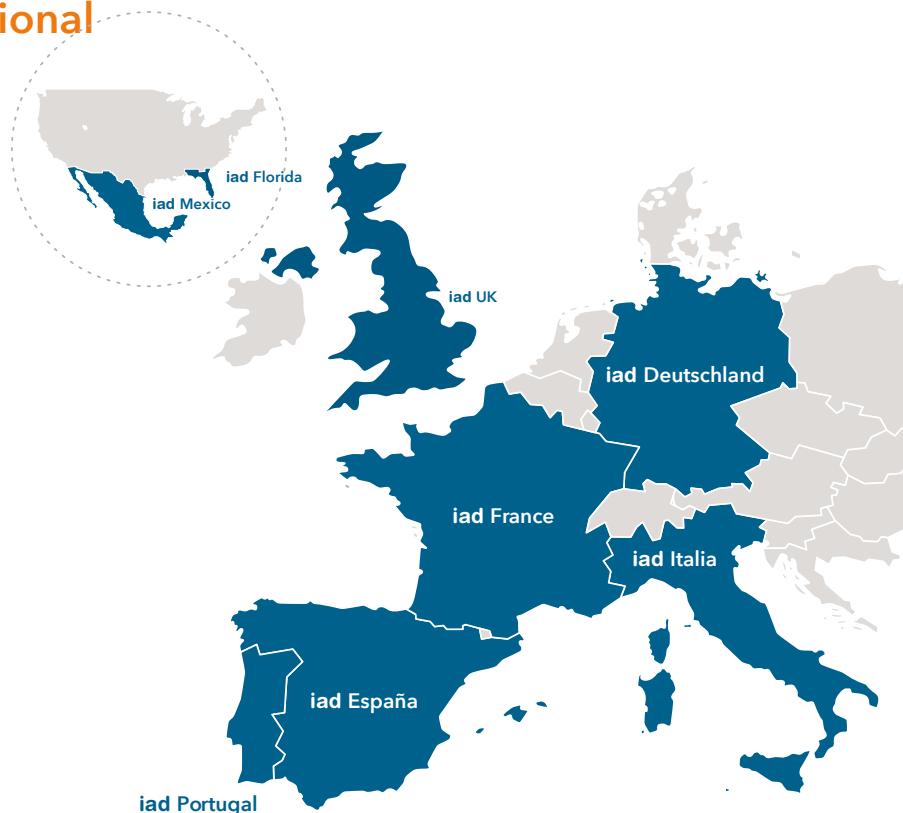
Chaque membre de l'organisation, quelles que soient ses qualifications, doit rester humble et accessible.

### LOYAUTÉ

Nous agissons tous ensemble dans l'intérêt des conseillers\* pour la réussite du réseau.

## Un réseau immobilier international

En phase avec les aspirations de beaucoup d'entrepreneurs d'aujourd'hui, chez **iad** nous voyons **l'immobilier de demain international**. Il est ainsi possible de parrainer à l'international. Aujourd'hui présent au **Portugal, en Espagne, en Italie, en Allemagne, au Mexique, en Floride et au Royaume-Uni**, le modèle offre à chacun la possibilité de développer hors des frontières ! Tous les process et outils sont mis à votre disposition pour vous **faciliter les intégrations** de conseillers\* immobiliers indépendants **iad à l'étranger** avec à la clé un enrichissement professionnel et personnel.



## Les événements iad, un moment de partage au sein du réseau.

Pour favoriser le partage, fédérer les **iadiens** et fêter les chiffres, **plusieurs événements sont organisés chaque année** (*Convention nationale, CAP Management, ...*). Ces rassemblements sont de véritables **moments de partage** très attendus par les **iadiens** !



Cap Management & Leadership 2023  
- Palais des Festivals de Cannes



Convention nationale 2022  
- Disneyland Paris



iad building 2022  
- Hôtel Barrière à la Baule

**EN RÉSUMÉ, iad C'EST :**

Plus  
**D'OPPORTUNITÉS**

Plus  
**D'ACCOMPAGNEMENT**

Plus de  
**COMPÉTENCES**

Plus de  
**LIBERTÉ**

