



ÇA FAIT DU BIEN À L'IMMOBILIER

DOSSIER DE PRESSE



**CONTACT PRESSE :**

PR Expert

Delphine **SIBONY**

+33 (0)6 82 18 98 53

[delphine.sibony@gmail.com](mailto:delphine.sibony@gmail.com)

Service Communication **iad** France

Léa **FOURNEL**

+33 (0)1 64 43 49 75

[presse@iadfrance.fr](mailto:presse@iadfrance.fr)

# SOMMAIRE

## 4 **Edito**

## 5 **iad en bref**

## 6 **La rencontre de l'immobilier, du digital, et du marketing de réseau**

La première pierre

Les moteurs de la croissance d'**iad**

Les co-fondateurs

Plus de 90% des transactions immobilières réussies commencent sur le web

## 9 **Un concept innovant au service du client**

Un réseau de proximité

Un service compétitif de grande qualité

Un réseau basé sur le partage et la formation

## 12 **Le premier réseau immobilier sans frontière**

L'actionnariat d'**iad**

## 13 **L'entrepreneuriat indépendant couplé au travail d'équipe**

Le statut de conseiller

Les outils du conseiller

Former des experts et développer le savoir-vivre

Ces conseillers qui ont rejoint **iad**

## 17 **L'équipe dirigeante**

## L'AVENIR DE L'IMMOBILIER DE TRANSACTION SERA FORCÉMENT INTERNATIONAL



Avec la digitalisation et le développement de nouvelles mobilités, **l'immobilier change enfin de visage.**

La montée en puissance des PropTech fait souffler sur l'immobilier un vent de fraîcheur. L'émergence de nouvelles solutions technologiques permet aux acheteurs de biens immobiliers d'accéder en quelques clics à une **large palette de services et de données** autrefois complexes à rassembler, à un prix accessible. La relation client gagne ainsi en fluidité et en réactivité.

Longtemps resté un métier local, l'immobilier s'ouvre enfin à **l'international**. Quoiqu'en- core timide ces dernières années, le nombre de transactions immobilières à l'international connaît un **réel essor**. Les Européens envisagent de plus en plus des vies nomades qui se traduisent par plusieurs implantations en Europe ou dans le monde : retraités à la recherche d'une qualité de vie ou de gains de

pouvoir d'achat, cadres amenés à déménager ou familles qui se font ou se défont par-delà les frontières. En Espagne et au Portugal, 20% des transactions immobilières en 2018 ont été réalisées par des acheteurs étrangers. Et avec le modèle **iad**, les barrières d'hier (cadre juridique, langue...) n'apparaissent plus aujourd'hui insurmontables.

Dès lors, **la montée en puissance** d'un «AirBnB» de la transaction immobilière, alliant **digitalisation des usages** et des acteurs immobiliers, paraît inéluctable. Mais il revient à chaque acteur d'inventer son propre modèle pour apporter **satisfaction à ses clients** tout en apportant aux professionnels de l'immobilier qui le souhaitent le **soutien nécessaire**.

Pour **iad** qui a toujours placé la digitalisation et l'international parmi ses fondamentaux, l'immobilier reste à être ré-inventé et pourrait enfin révéler tout **son potentiel**.

Clément DELPIROU, Président du groupe iad

## LA RAPIDE ASCENSION D'iad

2008	Création d'iad à Seine-Port, 4 salariés et 10 conseillers
2010	Lancement des premiers pôles de formation
2012	Entrée de Naxicap au capital d'iad
2013	Inauguration de l'Université en ligne
2015	Lancement d'iad Portugal
2016	Cap des 50 000 transactions
2018	Lancement d'iad Espagne et d'iad Italie
2018	Plus de 200 pôles de formation
2020	Le réseau Neximo au Mexique rejoint iad
2021	Lancement iad en Allemagne
2021	iad, première licorne française de la proptech <sup>(1)</sup>

<sup>(1)</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>



**400**  
SALARIÉS



PLUS DE **18 000**  
MANDATAIRES INDÉPENDANTS



PLUS DE **70 000**  
BIENS EN LIGNE



**531M<sup>(2)</sup>** D'€  
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

<sup>(2)</sup>du 1<sup>er</sup> juillet 2021 au 30 juin 2022

# La rencontre de l'immobilier, du digital et du marketing de réseau

## 1. LA PREMIÈRE PIERRE

Lancé en mai 2008 dans un garage en Seine-et-Marne par **Malik Benrejdal**, **Jérôme Chabin** et **Sébastien Caille**, **iad** est né de la volonté de créer un **réseau immobilier innovant** pour accompagner autrement les particuliers qui souhaitent vendre ou acquérir un bien.

La société **iad** est aujourd'hui le **1<sup>er</sup> réseau français de mandataires en immobilier\*** et également en offre de biens à vendre.

## 2. LES MOTEURS DE LA CROISSANCE D'iad



**L'Immobilier** : Le secteur de l'immobilier étant dynamique, il présente un fort potentiel de développement et de rémunération.

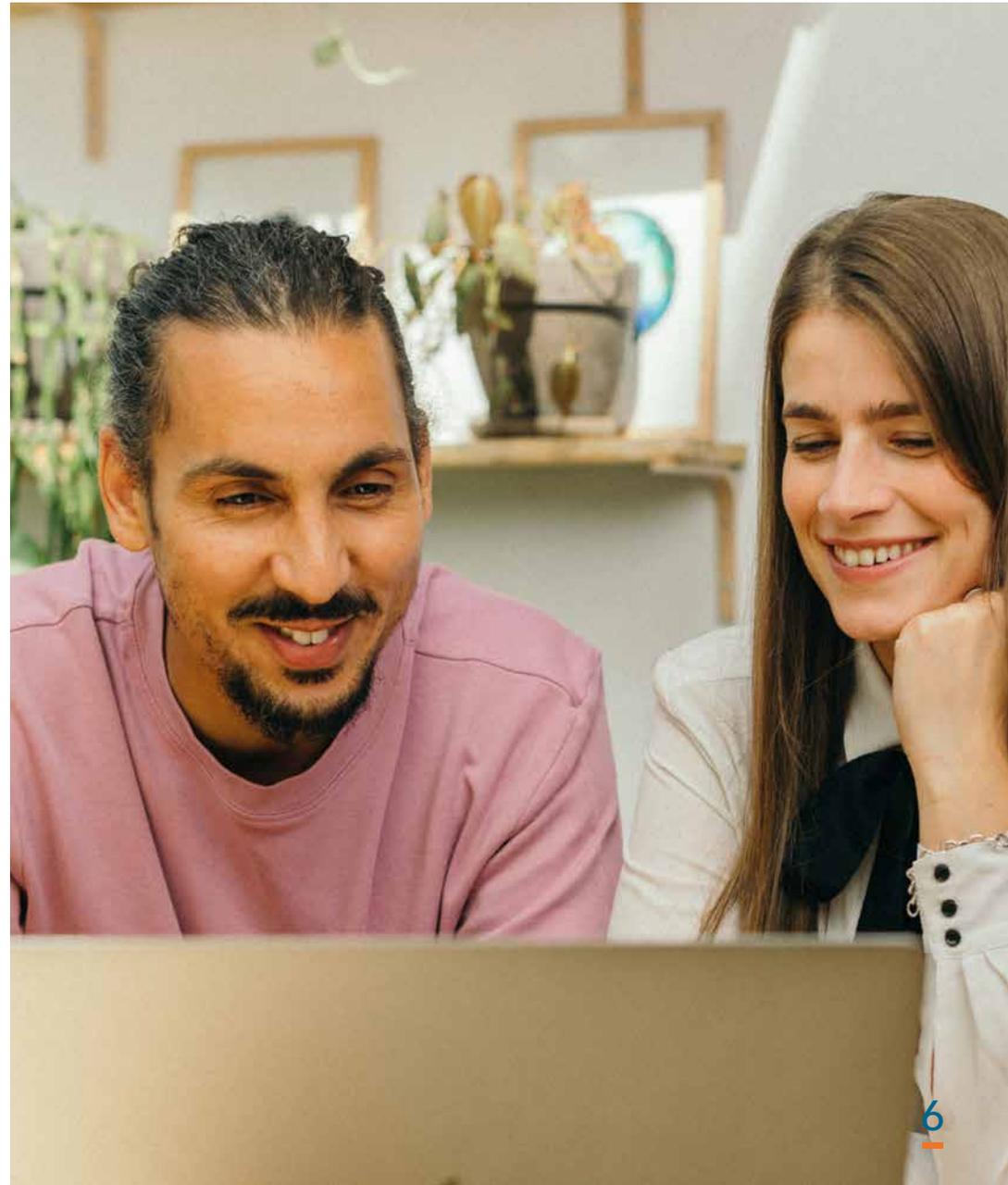


**Le Digital** : **iad** a fait le choix de dématérialiser les agences pour proposer un service plus compétitif pour le client final et un environnement de travail optimal pour les conseillers.



**Le Marketing de Réseau** : **iad** s'appuie sur un réseau dynamique de proximité basé sur le partage, et la liberté de chaque conseiller de faire évoluer son cadre de travail.

\* source meilleursreseaux.com



# La rencontre de l'immobilier, du digital et du marketing de réseau

## 3. LES CO-FONDATEURS

### MALIK BENREJDAL

---



Né en 1972 et diplômé de commerce en 1994, Malik Benrejdal est un entrepreneur français du monde de l'immobilier et du digital. Il est le **cofondateur du réseau** immobilier **iad** qui, en moins de 10 ans, est devenu **la plus grande enseigne** de vente immobilière de France.

Investisseur chevronné, Malik Benrejdal utilise sa **passion** et sa **vision** des affaires et de l'entreprise du futur pour inspirer les conseillers **iad**, fixer ensemble les objectifs et instaurer **les meilleurs pratiques** au sein de l'entreprise.

### JÉRÔME CHABIN

---

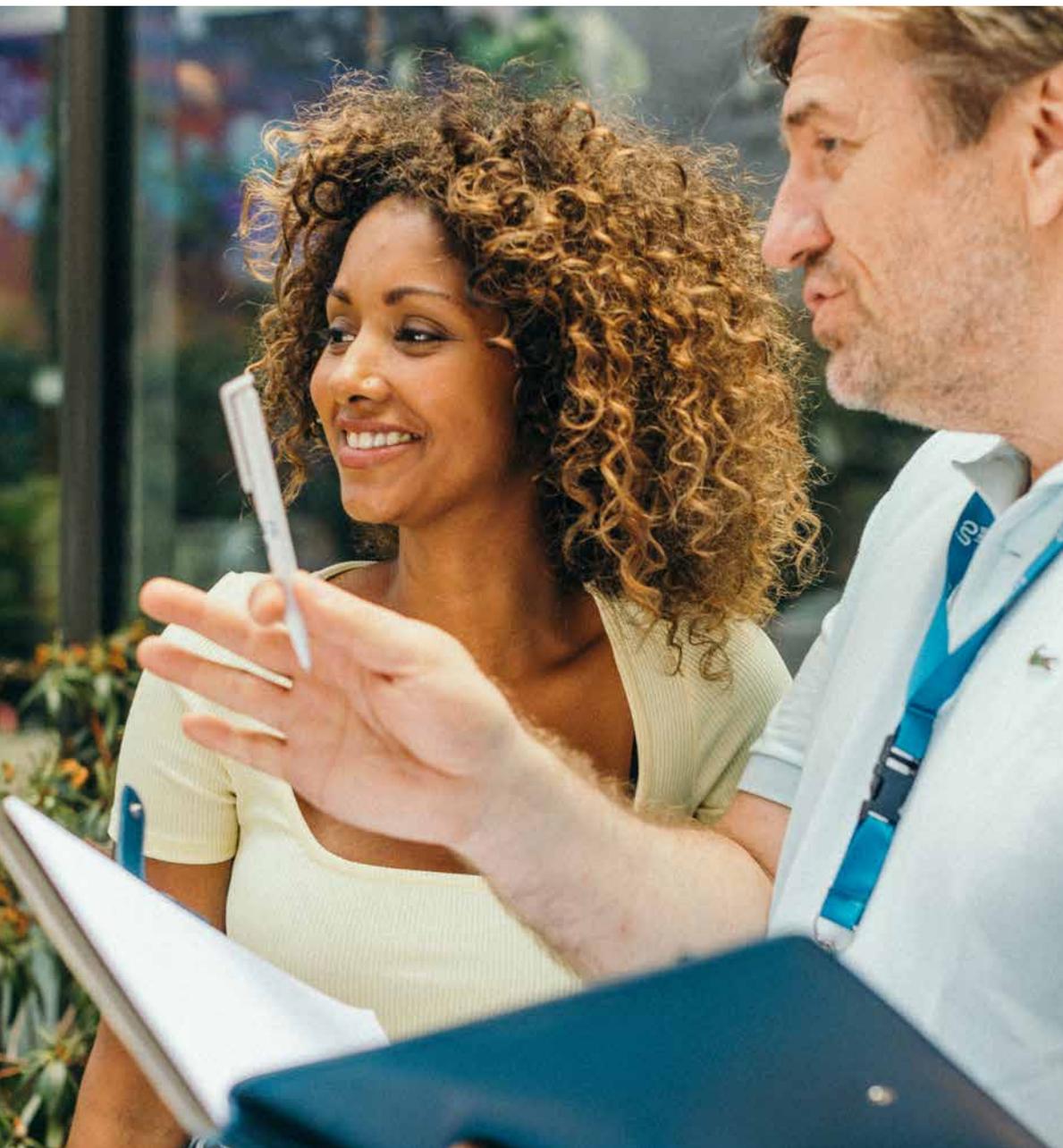


Né en Corée du Sud en 1971, marié et père de famille, Jérôme CHABIN est un « **serial-entrepreneur** » accompli spécialiste du digital. Il a conseillé et aidé des entreprises dans la **transformation digitale**. Il est également le concepteur du tout premier système d'information dédié à la transaction de fonds de commerce et d'entreprise.

Persuadé qu'il est possible de **s'épanouir au travail** et de concilier vie professionnelle et vie personnelle, il a **co-fondé** le groupe **iad** en 2008 dans lequel il a pu mettre en pratique ce schéma.

En 2016, Jérôme CHABIN a créé un fonds d'investissement dédié aux startups européennes et co-fondé avec son épouse « Fond'Action Isaac », un fonds de dotation ayant pour objectif de sensibiliser le grand public autour de la maladie de cœliaque.

# La rencontre de l'immobilier, du web et du marketing de réseau



## 4. PLUS DE 90% DES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES RÉUSSIES COMMENCENT SUR LE WEB

Le e-commerce continue son envolée avec près de 39 millions de cyber acheteurs en France au premier trimestre 2019, soit 1 million de plus que l'année dernière<sup>1</sup>. Le marché de la pierre se numérise également. **90% des projets immobiliers concrétisés** ont ainsi débuté sur le web selon une étude de Manpower Group<sup>2</sup>.

Pourtant la plupart des professionnels de l'immobilier n'exploitent pas pleinement l'opportunité du numérique. Seulement 19% des professionnels interrogés considère leurs supports digitaux comme « très bons » selon une étude de PWC<sup>3</sup>.

1- Baromètre trimestriel de l'audience du e-commerce en France, FEVAD / Médiamétrie, 2019

2- ManPower Group / Usine Digitale, 2016

3- PWC, Tomorrow's Corporate Real Estate Management, 2017

# Un concept innovant au service du client

## 1. UN RÉSEAU DE PROXIMITÉ

La puissance du réseau **iad** repose sur son enracinement local sur l'ensemble du territoire avec **des milliers de conseillers**. Chaque conseiller **iad** est en mesure de fournir un **accompagnement** et un **suivi personnalisé** à ses clients. Il peut répondre à un besoin d'intermédiation plus fort et se positionne comme **expert du marché** sur son territoire géographique et celui de son client, lui proposant des **opportunités d'investissement** et des offres en lien avec ses attentes et les actualités du secteur.

## 2. DES HONORAIRES ADAPTÉS

Le conseiller **iad** s'appuyant sur ces **nouvelles technologies** pour exercer son métier peut réduire ses frais de fonctionnement tout en améliorant la **qualité de ses services** et ainsi proposer au client des **honoraires compétitifs adaptés** au marché.



Digitalisation de  
l'agence immobilière



Réduction des frais de  
fonctionnement



Honoraires  
adaptés



# Un concept innovant au service du client



## 3. UN SERVICE COMPÉTITIF DE GRANDE QUALITÉ

**iad** est le leader des services immobiliers digitaux français. Son concept d'agence digitale consiste en une plateforme **extranet** utilisée quotidiennement par son réseau de conseillers et de nombreux outils digitaux dont les systèmes de recommandation intelligents ou encore les nombreux services destinés à optimiser l'expérience client. Pour l'enrichir constamment, **iad** s'appuie sur une équipe d'une centaine de développeurs et techniciens spécialistes du digital.

Le conseiller **iad** travaille sur chaque projet en étroite collaboration avec un réseau d'experts, parmi lesquels des juristes, notaires, avocats, huissiers, diagnostiqueurs et banquiers. L'implication de ces professionnels est un **gage de sécurité** et de **qualité pour le client**.

Avis de valeur offert, recherche personnalisée, suivi des visites, accompagnements dans la négociation, partenariats exclusifs : le conseiller propose une gamme de services adaptée aux **besoins de ses clients**. Les clients vendeurs bénéficient notamment d'une **large diffusion** de leurs annonces grâce à une importante politique de partenariat menée par le réseau **iad**. Une annonce **iad** est visible sur les **principaux portails immobiliers**.

# Un concept innovant au service du client

## 4. UN RÉSEAU BASÉ SUR LE PARTAGE ET LA FORMATION

La philosophie d'**iad** repose sur **8 valeurs** essentielles : **Professionnalisme, Confiance, Courage, Humilité, Loyauté, Sagesse, Unité, Partage**. Grâce à un code de déontologie interne (créé dès 2008) et un comité éthique de 24 membres, le réseau respecte scrupuleusement la législation du secteur immobilier.

**Formation et accompagnement** sont deux des piliers fondamentaux du succès du modèle **iad**. L'objectif est de faire **monter les conseillers en compétences** en partageant le savoir grâce à des formations adaptées, au profit de leurs clients.

Les conseillers recrutés par **iad** sont préalablement formés par plus de 350 formateurs réseau et poursuivent leur parcours de formation tout au long de leur **évolution**.

La proactivité d'**iad** sur la **formation de ses conseillers** et la qualité de celle-ci ont notamment anticipé les exigences de la loi Alur. L'ensemble des conseillers suit ainsi un parcours de formation sur mesure (*e-learning* et "*présentiel*") leur garantissant **professionnalisme** et **développement** de leur plan de carrière.

Depuis mai 2019, les Chambres de Commerce et d'Industrie travaillent en relation avec **iad** pour faire découvrir aux salariés qui ont un projet de reconversion les métiers de l'immobilier et les vertus de l'entrepreneuriat.

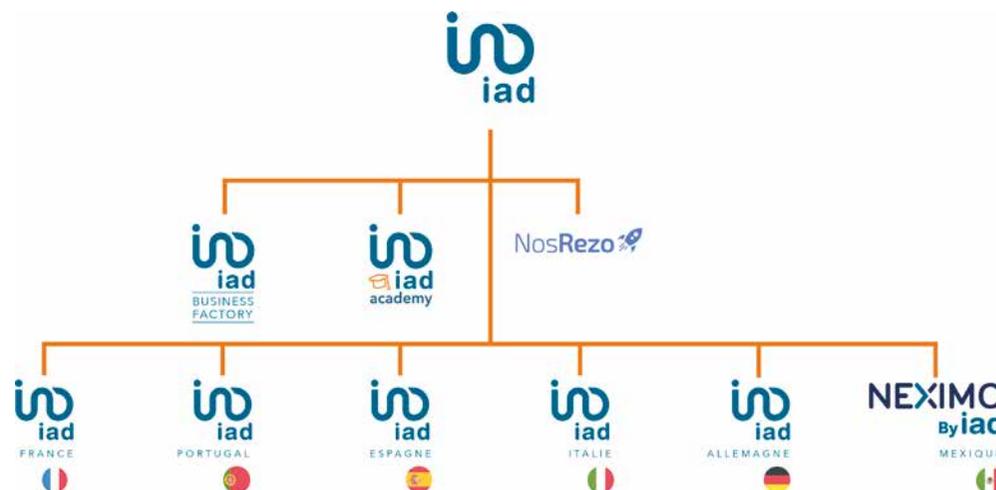
**PROFESSIONNALISME**  
**CONFIANCE**  
**COURAGE**  
**HUMILITÉ**  
**LOYAUTÉ**  
**SAGESSE**  
**PARTAGE**  
**UNITÉ**

# Le premier réseau immobilier sans frontière

Fort de son **succès rapide** et **massif** en France, **iad** à l'intention de reproduire sa **montée nationale** au niveau **européen** dans les années à venir.

Après une implantation « modèle » et soigneusement étudiée au **Portugal** en 2015, les marchés **italien** et **espagnol** ont accueilli **iad** en 2018 et le marché **allemand** en 2021.

Grâce à l'internationalisation du modèle, **iad** fait sauter les frontières pour le conseiller comme pour le client final. En effet chaque conseiller peut développer facilement son organisation commerciale actuellement dans **5 pays européens** ce qui constitue une opportunité sans équivalent au niveau des réseaux immobiliers. Pour le client final, c'est la possibilité d'être accompagné par un conseiller français pour acheter un bien dont le mandat est entre les mains d'un conseiller se situant dans un autre pays.



## 1. L'ACTIONNARIAT iad

L'actionnariat du réseau **iad** est composé de :

- L'équipe de management du groupe
- Les 3 actionnaires historiques :  
**Malik BENREJDAL, Jérôme CHABIN & Jade BENREJDAL**
- Les 4 fonds d'investissement :  
**Naxicap Partners** (depuis 2012)  
**IK Investment Partners** (depuis 2016)  
**Rothschild Five Arrows** (depuis 2016)  
**Insight Partners** (depuis 2021).

# L'entrepreneuriat indépendant couplé au travail d'équipe

## 1. LE STATUT DE CONSEILLER

Le conseiller **iad** a le statut d'**agent commercial**. Il diffuse en ligne les affaires immobilières qu'il a prises en mandat et réalise des transactions **100% sécurisées**. En tant que réseau immobilier, **iad** possède une carte professionnelle de transactions ainsi que toutes les garanties et habilitations requises à la pratique de ses activités. Tous les conseillers disposent d'une **attestation d'habilitation délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie**, la carte de transaction n'est pas nécessaire, le conseiller ne recevant pas de fonds ni d'engagements des parties.

Le réseau **iad** fonctionne sur le concept **d'agence dématérialisée** sans agence physique. Préalablement formés, les conseillers **iad** disposent du soutien du siège social et de toutes les ressources nécessaires. Les conseillers les plus qualifiés deviennent animateurs/développeurs du réseau **iad** France en **parrainant** au fil du temps de nouveaux conseillers au sein du réseau.



## 2. LES OUTILS DU CONSEILLER

Le développement du concept de réseau **iad**, sans agence traditionnelle, permet aux conseillers :

- D'avoir accès partout et tout le temps à leur **plateforme digitale** grâce à une simple connexion internet.
- De réaliser des économies sur les frais de structure et de fonctionnement, et ainsi, de proposer **leurs services** aux clients avec des **frais de commission adaptés**.
- De bénéficier d'outils **simples et optimisés** mis à disposition par **iad** France : université en ligne, logiciels métier, support juridique, diffusion des annonces vers tous les principaux portails immobiliers, support de communication print et digitaux...
- De profiter de **perspectives d'évolution importantes** et rapides, avec la possibilité de **développer une organisation commerciale** et un fonds de commerce valorisable et cessible.



# Ces conseillers qui ont rejoint iad ...

Le métier de conseiller iad est accessible et adapté à des gens de tous horizons et joue parfois le rôle d'ascenseur social. Au sein d'iad, on trouve certes d'anciens de l'immobilier, mais aussi des chefs d'entreprise, des spécialistes de la vente en magasins, des hôteliers, des graphistes ou encore des informaticiens. Les iadiens ont pourtant un point commun de taille : la soif d'entreprendre, de partager et de réussir ensemble.

## MARILYN FABRE

---



« Ce qui me plaît chez **iad**, c'est tout d'abord l'autonomie. Le fait d'être indépendant nous permet de gérer notre propre emploi du temps et d'accomplir les objectifs que nous nous sommes nous-mêmes fixés. Ce qui me plaît également, c'est l'esprit d'équipe, et le fait que, même si nous sommes indépendants, nous ne sommes pas seuls.

Enfin, ce qui m'a convaincu, est le marketing de réseau, et donc la possibilité de développer une équipe, et d'en percevoir les fruits par la suite ! »

## DAVID BOULANGER

---



« Avant de rejoindre **iad**, j'étais déjà dans l'immobilier, d'abord comme responsable de gestion locative en saisonnier et annuelle, puis comme conseiller immobilier.

Le niveau d'énergie ainsi que l'esprit de cohésion, de partage, de bienveillance et d'entraide sont vraiment des marques de fabrique d'**iad**.

C'est également l'efficacité du marketing de réseau, que je ne connaissais pas, qui m'a convaincu. Cette approche commerciale représente un changement de paradigme qui correspond parfaitement à ma vision d'un travail collaboratif et transversal. »

# Ces conseillers qui ont rejoint iad ...

## INGRID FRANÇOIS-SYX

---



« J'ai commencé par vendre du pop-corn en 1998 à l'UGC Bercy et ai managé jusqu'à 40 agents d'accueil au MK2 Bibliothèque entre 2003 et 2008. J'ai également été commerciale pour Pages Jaunes, responsable caisse au Séphora Champs Elysées puis chez Christian Louboutin. Aujourd'hui j'ai la conviction d'avoir enfin trouvé ma vraie place.

J'ai l'opportunité de créer et de valoriser un fonds de commerce. Je me sens vraiment Cheffe d'entreprise. Mais surtout **iad** est plus pour moi un mode de vie qu'un simple métier. J'ai choisi le réseau **iad** car j'étais totalement novice dans le domaine de l'immobilier et le cursus de

formation **iad** est le plus abouti : présentiel auprès de formateurs habilités, e-learning et coaching de proximité.

Je bénéficie de la liberté d'un indépendant et de la sécurité d'un salarié grâce aux récurrences de mes « filleuls ». J'ai les avantages des deux modes de vie et je me rapproche un peu plus tous les jours de ce Graal qu'est la liberté financière. »

# Ces conseillers qui ont rejoint iad ...

## MORTIMER GILLOT-KHAYAT \_\_\_\_\_



« Je rêvais de devenir entrepreneur et de construire une carrière de chef d'entreprise... J'ai fait ce choix car c'était l'opportunité d'être mon propre patron et indépendant, tout en ayant la force d'un réseau et des outils performants à disposition. Au-delà de l'indépendance, c'est surtout, le modèle économique et les perspectives d'évolution sans limite qu'offrent **iad** qui m'ont convaincus.

*J'apprécie tout particulièrement la technologie à notre service, et le gain de temps incroyable grâce aux outils qui permettent aux conseillers d'être plus productifs. J'étais surpris aussi par tous les canaux de formation en continue, des parcours complets et des perspectives de carrière réelles et évolutives.»*



## SABRINA DAUSQUE \_\_\_\_\_

« J'ai tout de suite été séduite par le modèle **iad**, une entreprise gagnante avec des résultats en progression et un fort potentiel de développement en France et à l'international.

**iad** offre par ailleurs un accès facile à l'apprentissage qui m'a permis d'ajuster rapidement et efficacement les compétences acquises lorsque je travaillais dans le marketing.

*En intégrant **iad**, j'ai été surprise par cette envie de réussir tous ensemble, par la grande force de l'esprit d'équipe. Aujourd'hui **iad** m'a apporté un nouveau souffle, une nouvelle vie, de nouveaux objectifs, de l'espoir tout simplement.»*

# L'équipe dirigeante du Groupe iad

ROLAND TRIPARD

**Chairman**

Déjà **20 ans d'entrepreneuriat** dans l'internet dont **10 ans dans l'internet immobilier**, pourtant Roland Tripard n'a jamais été autant convaincu du potentiel du secteur ! Sous sa direction pendant près de 8 ans, le groupe SeLoger a plus que doublé de taille.

A la vision des fondateurs d'**iad** fondée sur l'indépendance et l'entrepreneuriat, il a ajouté une **dimension encore plus internationale**, une grande expertise des enjeux technologiques et de la structuration d'équipes en forte croissance. Son rêve ? **Transformer iad en l'Airbnb de la transaction immobilière résidentielle**. Un leader mondial qui permettra à tous ceux qui le souhaitent de s'épanouir dans la transaction immobilière en construisant un fonds de commerce international.

Désormais Chairman d'**iad**, Roland s'investit particulièrement dans la stratégie du groupe, le **développement du réseau à l'international et les opérations de croissance externe**. Roland Tripard **pilote par ailleurs la Fondation iad** qui œuvre pour le mieux-logement et l'égalité des chances depuis 2021.



# L'équipe dirigeante du Groupe iad

## CLÉMENT DELPIROU

### President

Clément dispose d'une **expérience de 20 ans dans le digital**, du lancement des premiers sites de e-commerce à l'envol des abonnements numériques de Libération et de L'Express.

Durant ce parcours il a consolidé 15 ans de direction générale dans des environnements d'hyper croissance, entre autres à la tête des activités digitales d'Infopro. Parmi ses expertises, il est un des meilleurs connaisseurs de la génération de leads B2B et B2C.

De plus, il a piloté de grosses équipes de développement dans le monde du logiciel B2B et lancé des outils novateurs à destination de dizaines de milliers de clients partout dans le monde.



# L'équipe dirigeante du Groupe iad

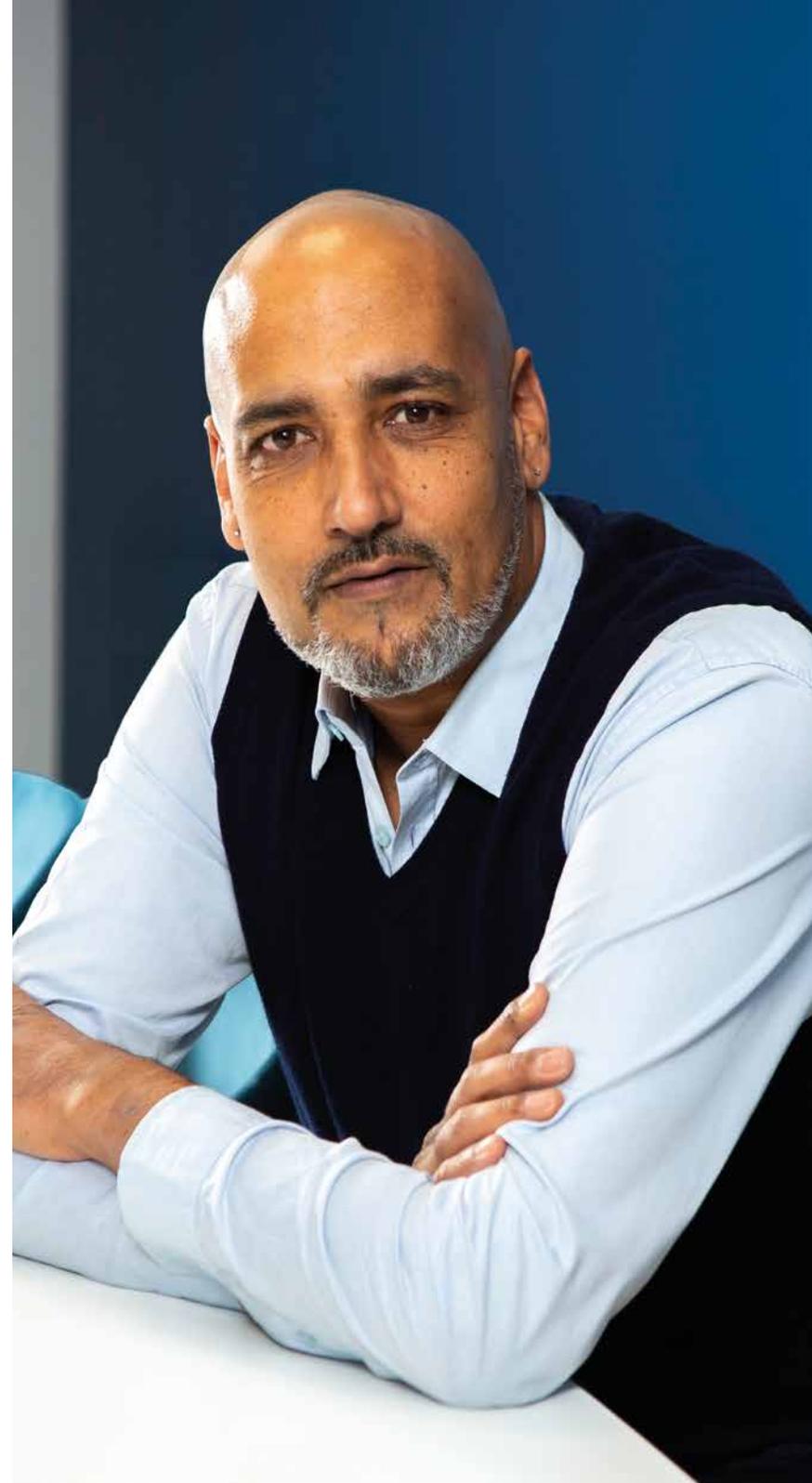
**DIDIER SIOUNATH**

**Chief network officer**

Depuis plus de **24 ans dans l'immobilier**, Didier Siounath a débuté sa carrière comme conseiller immobilier avant d'évoluer dans différents postes de direction et d'accompagnement des professionnels de l'immobilier aussi bien pour le métier de la transaction que pour le management.

Il définit **les stratégies** les plus **pertinentes** pour le réseau et accompagne les conseillers dans leur mise en œuvre.

Objectif ? Faire que chaque membre d'**iad s'épanouisse au sein du réseau** et mener **iad** à la **première place des réseaux immobiliers dans le monde**.



# L'équipe dirigeante du Groupe iad

DAMIEN BUISSON

Chief financial officer

**Anticiper, réorganiser et industrialiser** les outils et process d'**iad** sont les priorités de Damien Buisson qui rêve de voir **iad** devenir le leader mondial de la transaction immobilière, tout en restant une entreprise citoyenne, où il fait bon vivre.

Fort de son expérience de plus de **12 ans** comme **Directeur Administratif et Financier** au sein de la coopérative agricole Limagrain, 4<sup>ème</sup> semencier mondiale, Damien est **au cœur de la stratégie** d'entreprise et apporte les outils de pilotage nécessaire à la bonne prise de décision.

Il participe notamment à la préparation des lancements de filiales en Europe et à la transformation des outils informatiques et à leur adaptation aux **différentes réglementations nationales**.



# L'équipe dirigeante du Groupe iad

## LAURENT MOLIN

### Chief marketing communications officer

Laurent Molin a **15 ans d'expérience** en tant que responsable de missions de **communication et de marketing** en agence aussi bien que chez l'annonceur. Ses références incluent des grands noms de la communication et du divertissement comme Publicis et Pathé.

Il met depuis 2015 son expertise au service d'**iad** pour en faire une marque connue et reconnue en France et en Europe.

Son rôle consiste à poursuivre la **transmission de l'ADN** si particulier d'**iad** et l'accompagnement des conseillers dans leur communication.



# L'équipe dirigeante du Groupe iad

SEBASTIEN ANGELE

Chief technical officer

Fort d'une **expérience de 20 ans dans le digital**, en particulier sur les enjeux technologiques, Sébastien a participé au développement numérique de nombreux médias en France (*BFMTV, RMC, L'Express, Libération, Jeune Afrique...*).

Il a acquis une forte compétence dans le **développement d'outils back-office** et de **sites grand public à fort trafic**. Expert du cloud et manager expérimenté, il a dirigé des équipes techniques dans des environnements allant de la start-up au groupe international.

Séduit par sa dimension de pure player en forte croissance sur un périmètre international, Sébastien a rejoint **iad** pour **développer son capital technologique** et apporter au réseau des outils numériques au plus proche du terrain.



# L'équipe dirigeante du Groupe iad

YVES LE MERRER

Chief information officer

Transformer les outils technologiques pour porter la stratégie de croissance du groupe avec deux lignes directrices : **la qualité de l'expérience client et le besoin croissant de mobilité**. Telle est la mission de Yves Le Merrer.

Il dispose de près de **25 ans d'expérience** dans la gestion de projet et la direction d'équipe dans des entreprises comme Atos et Bouygues Telecom et 5 ans dans la Transformation digitale appliquée au Retail Telecom.

Il rejoint la direction pour apporter son expertise et manager les équipes du pôle Produit et Innovation.



# L'équipe dirigeante du Groupe iad

**JULIEN POILLEUX**

**Chief product officer**

Diplômé d'HEC, il **débute sa carrière en 2002** au sein du groupe d'e-commerce CAMIF-Matelsom où il occupe successivement les postes de Directeur commercial, General Manager de Matelsom au Royaume Uni puis de Directeur Marketing avant de cofonder en 2010 la start-up fintech FUTUREO puis en 2014, de rejoindre le groupe d'information et services professionnels INFOPRO Digital en tant que Directeur de la division digitale B2B Lead Platforms.

En 2018, il prend la direction générale de Visible International, éditeur de la marketplace B2B internationale Europages.

Il rejoint aujourd'hui **iad** en tant que Directeur Produit Groupe afin de piloter la stratégie de développement digitale de la société en France et à l'international.



# L'équipe dirigeante du Groupe iad

LAURENCE KIRSCH

Chief people officer

Diplômée de l'EM Lyon, **elle débute sa carrière en 1995** au sein du groupe de conseil ACCENTURE où elle occupe successivement les postes de Consultante en organisation, Responsable recrutement puis Responsable de l'administration du personnel, avant de rejoindre en 2008 la société d'assurances GROUPAMA en tant que Responsable du développement RH international.

En 2013, elle prend la Direction des Ressources Humaines du groupe WONDERBOX dans un contexte de forte croissance internationale.

Elle rejoint aujourd'hui **iad** en tant que DRH Groupe et pilotera l'ensemble des équipes RH afin d'accompagner la stratégie de croissance de la société en France et à l'international.



# L'équipe dirigeante iad France

## OLIVIER DESCAMPS

### Directeur iad France

Renouveler chaque jour un peu plus l'un des métiers clés de l'immobilier, celui de la commercialisation de biens, tout en poursuivant une **croissance exceptionnelle**. C'est le cap que s'est fixé Olivier Descamps.

Son rôle consiste à continuer à insuffler les valeurs d'**entrepreneuriat** et de **partage** qui animent le réseau **iad** en France tout en poursuivant la **digitalisation** des produits et des services ainsi que le **développement de la marque**.

Olivier Descamps bénéficie de près de 30 ans d'expérience en tant que Directeur Général, responsable du développement et Responsable Marketing dans des **grands groupes** comme Flunch, Akena Vérandas et Agapes Restauration.





**CONTACT PRESSE :**

PR Expert

Delphine **SIBONY**

+33 (0)6 82 18 98 53

[delphine.sibony@gmail.com](mailto:delphine.sibony@gmail.com)

Service Communication **iad** France

Léa **FOURNEL**

+33 (0)1 64 43 49 75

[presse@iadfrance.fr](mailto:presse@iadfrance.fr)