

**akadémie** 

by  **la boîte** immo

# Catalogue de formations e-learning

ÉLIGIBLES ALUR

- Juridique
- Prospection
- Performance
- Mandat
- Suivi clientèle
- Vente



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories  
d'actions suivantes : ACTIONS DE FORMATIONS



# akadémie

## la formation immobilière 100% ALUR, 100% en ligne !

**Akadémie, c'est :**

**+ de 240h  
de formation**

**+ de 42 000  
attestations délivrées\***

**+ de 30  
experts métiers à votre service**

**97,4%  
de taux de recommandation**

### ► Des thématiques variées & au coeur de votre métier

Pour vous accompagner au mieux dans votre métier qui évolue en permanence, notre offre est régulièrement mise à jour !

Le catalogue aborde des thématiques concrètes que vous rencontrez au quotidien : méthodes de prospection, code de déontologie, estimation immobilière, etc.

Nos formations s'adaptent à vos besoins et vous apportent l'expertise nécessaire à la bonne pratique de votre métier.

### ► Une solution sur mesure pour votre agence

Choisissez de vous former à la carte, ou en accès illimité pour toute l'agence, selon vos besoins.

Vous suivez très facilement votre progression et celle de votre équipe, et accédez à vos attestations dès que vous en avez besoin !



## ►► Akadémie s'engage dans une démarche qualité

Nos experts métiers sont tous des professionnels connus et reconnus dans leur domaine : ils mettent toute leur expertise à votre service.

Dans le cadre de sa certification Qualiopi, Akadémie suit une démarche qualité constante pour toujours vous proposer le meilleur. Ainsi vous aurez toutes les clés pour proposer à vos clients le meilleur suivi et la meilleure expérience !

## ►► Un organisme de formation certifié

Passer par un organisme certifié c'est :

- La garantie des connaissances, compétences et qualités requises à la réalisation de notre activité de formation.
- L'assurance de l'efficacité et de l'amélioration permanente des services mis à votre disposition.
- Un contrôle régulier certifiant que nous fournissons un travail de qualité.
- Choisir le meilleur pour vos équipes et pour vous-même



## ►► Répondez facilement à vos obligations de formation

Dans le cadre du renouvellement de votre carte professionnelle, vous devez effectuer 42h de formation tous les 3 ans, dont 2h sur le code déontologie et 2h sur la non-discrimination à l'accès au logement. Cette obligation concerne également l'ensemble des collaborateurs qui possèdent une attestation d'habilitation, à hauteur de 14h/an : salariés, agents commerciaux, négociateurs immobiliers, direction d'une agence, d'un établissement ou d'une succursale.

En cas de non-respect, vous vous exposez à des poursuites et à l'invalidation des mandats en cours sur la période.

L'ensemble de nos formations est éligible à la loi ALUR afin de vous permettre de répondre facilement à ces obligations. Les attestations vous sont délivrées dès la fin de la formation. Pour les utilisateurs Hektor, elles sont accessibles depuis chaque compte !

**14h par an**  
pour les attestations  
d'habilitation

**42h tous les 3 ans**  
pour le renouvellement de la  
carte T

# Sommaire thématiques

## **Les formations juridiques**

- Le code de déontologie dans l'immobilier - **OBLIGATOIRE** ..... P.06
- La non-discrimination à l'accès au logement - **OBLIGATOIRE** ..... P.06
- Tout ce que vous devez savoir sur TRACFIN - **OBLIGATOIRE** ..... P.07
- Les secrets du RGPD dans le digital ..... P.07
- Sécurisez vos ventes et honoraires ..... P.08
- Compromis et documents annexes ..... P.08
- Développer son activité avec le contrat numérique ..... P.09

## **Les méthodes de prospection**

- Les clés de la prospection digitale ..... P.12
- 6 étapes pour obtenir l'exclusivité ..... P.12
- Tout savoir sur la prospection terrain ..... P.13
- Prospectez autrement ..... P.13

## **Les outils de prise de mandats**

- Le home staging pour mieux vendre ..... P.16
- La photo immobilière : le guide des bonnes pratiques ..... P.16
- Les techniques de l'estimation immobilière ..... P.17
- Performer sur les réseaux sociaux avec la vidéo ..... P.17
- Faire décoller la visibilité d'un bien grâce au drone ..... P.18



## **L'optimisation des performances**

- Sandra Viricel : l'inter-cabinet pour réussir ..... P.22
- Romain Cartier : ses conseils pour performer ..... P.22
- Négociateur d'exception : la recette du succès ..... P.23
- Boostez votre chiffre d'affaires avec votre e-réputation ..... P.23
- Recrutez les meilleurs négociateurs ..... P.24
- La gestion de vos acquéreurs ..... P.24
- Spin selling : la méthode pour négocier les prix ..... P.25
- La loi climat et résilience : crise ou opportunité ..... P.25

## **Les services qui vous démarquent**

- Zoom sur les diagnostics immobiliers ..... P.28
- Devenez un AS de la défiscalisation ..... P.28
- Devenez spécialiste des clients internationaux ..... P.29
- Optimisez l'investissement locatif de vos clients ..... P.29
- Focus sur les assurances clés de l'immobilier ..... P.30
- Devenez incollable sur le financement immobilier ..... P.30
- Le viager : une opportunité pour augmenter votre chiffre d'affaires ..... P.31
- L'intelligence artificielle au service de l'agent immobilier ..... P.31

## **Les formules de 14H**

- Les indispensables ..... P.34
- Gagnez et valorisez de nouveaux mandats ..... P.35
- Séduisez vos prospects vendeurs ..... P.36
- Marché en évolution : les clés de la relation acquéreur ! ..... P.37

**akadémie** 

CATALOGUE DE FORMATIONS

# Les formations juridiques

---





**OBLIGATOIRE**

## Le code de déontologie dans l'immobilier : on vous dit tout !

**16**  
CHAPITRES

**3H00**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** M<sup>e</sup> Chloé Froment

Avocat au barreau de Paris, spécialisé en droit de l'immobilier, de la construction et de l'urbanisme.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Lors de cette formation, nous allons aborder les 11 articles de ce code. Maître Froment les vulgarisera au mieux, de façon à ce qu'ils n'aient plus de secret pour vous.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Le champ d'application du code de déontologie
- ▶ L'éthique professionnelle
- ▶ Le respect des lois et règlements
- ▶ La compétence
- ▶ L'organisation et la gestion de l'entreprise
- ▶ La transparence
- ▶ La confidentialité
- ▶ La défense des intérêts en présence
- ▶ Les conflits d'intérêts
- ▶ La confraternité
- ▶ Le règlement des litiges

**OBLIGATOIRE**

## La non-discrimination à l'accès au logement

**10**  
CHAPITRES

**2H30**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** M<sup>e</sup> Caroline Dubuis-Talayrach

Avocat au barreau d'Aix-en-Provence, spécialisé en droit des affaires, droit de l'agent immobilier et en cession d'agence immobilière.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Maitre Dubuis-Talayrach vous expliquera, d'une façon très claire et ludique, ce qu'est la non-discrimination à l'accès au logement et quelles sont les précautions à prendre dans ce cadre.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ L'environnement législatif
- ▶ Qui sont les acteurs de ces textes
- ▶ Un panorama des jurisprudences
- ▶ Quels sont les outils à votre disposition pour être en harmonie avec la législation

**OBLIGATOIRE**

## Tout ce que vous devez savoir sur Tracfin

**12**  
CHAPITRES

**3H30**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** M<sup>e</sup> Chloé Froment

*Avocat au barreau de Paris, spécialisé en droit de l'immobilier, de la construction et de l'urbanisme.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Avec cette formation, vous pourrez remplir vos obligations à savoir : vous former, vous et vos équipes, mettre en place un protocole interne, être vigilant et attentif dans vos relations avec vos clients, identifier et reconnaître les signaux d'alerte d'un risque de blanchiment, savoir traiter et analyser ces risques, et en cas de soupçon, faire une déclaration.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Lutter contre le blanchiment, la fraude fiscale et le terrorisme
- ▶ Le panorama des obligations et des risques
- ▶ L'obligation de vigilance
- ▶ L'identification du client et du bénéficiaire effectif
- ▶ La mise en place d'un protocole interne d'évaluation et de gestion du risque
- ▶ La déclaration de soupçon
- ▶ Le contrôle de la DGCCRF et les sanctions

## Les secrets du RGPD dans le digital

**18**  
CHAPITRES

**3H00**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** M<sup>e</sup> Paul Nicoud

*Avocat au barreau d'Aix-en-provence, spécialisé en droit des affaires et de la propriété intellectuelle. Me Nicoud est également consultant externe à l'INPI.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Aujourd'hui tout passe par les datas et vos fichiers clients sont au cœur de votre métier! Qu'est-ce que le RGPD, Règlement Général sur la Protection des données ? Dans cette formation, Maître Nicoud va vous éclairer sur cette réglementation aux répercussions particulièrement importantes pour les professionnels de l'immobilier.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Pourquoi et pour qui le Règlement Général de la Protection des Données a été créé
- ▶ Comment fonctionne ce RGPD
- ▶ Les grands principes du RGPD
- ▶ Les obligations d'information
- ▶ Comment constituer un registre spécial RGPD
- ▶ La base légale de vos traitements, le consentement n'auront plus de secret pour vous
- ▶ Sensibilisation au droit à la personne, à la sécurité des données
- ▶ Et prospecter des nouveaux clients en harmonie avec le RGPD

## Sécurisez vos ventes et vos honoraires

9

CHAPITRES

3H00

DURÉE



**ANIMÉE PAR** M<sup>e</sup> Caroline Dubuis-Talayrach

Avocat au barreau d'Aix-en-Provence, spécialisé en droit des affaires, droit de l'agent immobilier et en cession d'agence immobilière.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Cette formation dédiée à la transaction immobilière va aborder 10 points fondamentaux juridiques pour sécuriser vos ventes. À travers différents chapitres, vous allez voir les sujets qui constituent votre quotidien : carte, mandat, accord sur la chose et le prix, la faculté de rétractation SRU, les vices cachés...

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Sans carte et sans attestation, pas de rémunération
- ▶ Un mandat respectant les conditions de forme
- ▶ Un mandat avec les mentions obligatoires
- ▶ Du nouveau pour l'agent immobilier: la nullité relative
- ▶ Publicité et offre au prix: les parties sont-elles engagées ?
- ▶ Le bon pour accord du vendeur vaut-il toujours vente ?
- ▶ Vérifier la capacité financière de l'acquéreur
- ▶ La faculté de rétractation - La rétractation SRU
- ▶ Vices cachés: êtes-vous responsable ?

## Compromis & documents annexes

9

CHAPITRES

3H00

DURÉE



**ANIMÉE PAR** Caroline Theuil

Juriste expert en évaluation et spécialiste des contrats immobiliers, Caroline Theuil est également enseignante à l'université d'Orléans.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Dans cette formation Caroline Theuil, juriste et expert en immobilier, vous explique dans le détail toutes les annexes des compromis en fonction du type de bien vendu.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Le compromis
- ▶ Les annexes à tout compromis
- ▶ Les annexes des compromis de vente des biens individuels
- ▶ Les annexes des compromis de vente des lots de copropriété
- ▶ Les annexes des compromis des terrains à bâtir

## Développer son activité avec le contrat numérique

**7**  
CHAPITRES

**2H20**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Irwin Baron

*Directeur Juridique chez ImmoSign, docteur en droit et Juriste numérique certifié par Afnor Certification*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Grâce à cette formation, vous découvrirez les clés juridiques et techniques du contrat numérique. Vous pourrez ainsi gagner un temps précieux, améliorer votre productivité, réduire les coûts et vous assurer de la conformité de vos actes. Les contrats numériques seront votre allié pour booster vos affaires immobilières !

Alors, êtes-vous prêt à saisir cette opportunité ?

### LES POINTS CLÉS :

- ▶ La lisibilité et la compréhension des contrats
- ▶ Un outil de rédaction intelligente
- ▶ La signature électronique : avantages et cadre légal
- ▶ La numérisation des contrats immobiliers
- ▶ La tenue des registres électroniques

**akadémie** 

CATALOGUE DE FORMATIONS

# Les méthodes de prospection

---





## Les clés de la prospection digitale

9

CHAPITRES

2H30

DURÉE



**ANIMÉE PAR** Philippe Garcia

Directeur de Previsite, leader de la création et diffusion de contenu multimédia depuis plus de 20 ans.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Les 40 millions de personnes actives sur Facebook en France passent en moyenne 1H46 par jour sur les réseaux sociaux. L'agent immobilier se doit de maîtriser sa communication digitale et optimiser tous les outils digitaux à sa disposition pour prospecter ses futurs clients. À l'issue de cette formation, vous maîtriserez les grands principes de la communication digitale en matière de prospection, vous pourrez donc mettre en place une véritable stratégie dans ce domaine.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Comment exploiter les réseaux sociaux dans votre prospection
- ▶ Comment utiliser vos formulaires d'estimation en ligne afin de booster votre stock de mandats
- ▶ Quels sont les méthodes et les outils pour réaliser une newsletter efficace
- ▶ Quelles sont les précautions à prendre en matière de RGPD
- ▶ Comment augmenter le nombre de mandats exclusifs et votre chiffre d'affaires grâce aux fichiers partagés

## 6 étapes pour obtenir l'exclusivité

16

CHAPITRES

6H00

DURÉE



**ANIMÉE PAR** Philippe Garcia

Directeur de l'organisme de formation de La Boîte Immo : Akadémie. Philippe Garcia a notamment été directeur d'agence au sein d'une franchise nationale.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

La base du métier d'agent immobilier consiste à aller chercher des nouveaux mandats par la prospection. La prospection est une affaire de méthode, de volonté, d'outils et surtout de persévérance. Optimiser les premiers rendez-vous afin d'obtenir un mandat exclusif, voilà l'objectif de cette formation.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Focus sur le mandat de vente, vos droits et votre responsabilité
- ▶ Les différentes formes de préparation
- ▶ Optimiser le premier contact
- ▶ Le SONCAS ou le BIAISON
- ▶ Réussir sa découverte
- ▶ Comment créer un Manuel de Présentation des Services
- ▶ Comment utiliser un MPS
- ▶ Présenter l'avis de valeur grâce à une étude comparative de marché
- ▶ Le traitement des objections
- ▶ Comment conclure et conforter une vente
- ▶ L'accompagnement après la vente

## Tout savoir sur la prospection terrain

**10**  
CHAPITRES

**2H30**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Alexandre Jacquelin-Cluzeau

*Spécialiste des supports méthodes, formations, outils et logiciels pour plusieurs réseaux d'agences nationales.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Les agences d'aujourd'hui sont «phygital», c'est-à-dire qu'elles ont un point de vente physique et une forte communication digitale. Plus que jamais l'humain est au centre du projet immobilier de vos clients et nous aborderons les méthodes qui ont fait et qui font toujours leurs preuves.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Les quatre types de préparation
- ▶ La méthode AIDA
- ▶ Comment réaliser un boitage efficace
- ▶ Les avantages du porte-à-porte
- ▶ Les outils de la pige pour améliorer votre prospection
- ▶ Comment vous construire un réseau d'apporteurs d'affaires

## Prospectez autrement

**10**  
CHAPITRES

**2H30**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Philippe Garcia

*Directeur de l'organisme de formation de La Boîte Immo : Akadémie. Philippe Garcia a notamment été directeur d'agence au sein d'une franchise nationale.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Des nouvelles méthodes de prospection sont apparues dont la crémaillère des voisins, les portes ouvertes, la participation ou la création d'événements locaux et les opérations « Encore Merci ». Nous verrons dans le détail comment mettre en place ces nouvelles formes de prospection d'une efficacité redoutable pour être LE référent immobilier de votre secteur.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Les quatre types de préparation
- ▶ La méthode AIDA
- ▶ La crémaillère des voisins
- ▶ Les portes ouvertes
- ▶ Les événements locaux
- ▶ Les opérations « Encore Merci »

# Les outils de prise de mandats

---





## Le home staging pour mieux vendre

**7**

CHAPITRES

**2H00**

DURÉE



**ANIMÉE PAR** Régis Biousse

*Professionnel du home staging, Régis Biousse est le créateur et fondateur de la société Marketimm, spécialisée dans la valorisation immobilière.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Le home staging permet de préparer le bien sous son meilleur jour pour qu'il puisse déclencher un coup de cœur au plus grand nombre de prospects, l'objectif étant de valoriser le bien immobilier à moindre coût, avec des techniques spécifiques. Cette formation vous donnera également des outils pour rentrer plus de mandats exclusifs ou transformer les mandats simples en mandats exclusifs.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Définition et présentation du home-staging
- ▶ Faire un diagnostic
- ▶ Interventions à réaliser

## La photo immobilière : le guide des bonnes pratiques

**10**

CHAPITRES

**3H30**

DURÉE



**ANIMÉE PAR** Olivier Melgrani

*Photographe et vidéaste, Olivier Melgrani réalise de nombreux reportages pour les professionnels de l'immobilier, du tourisme ou pour des particuliers.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Dans cette formation, apprenez les techniques de photo immobilière qui vous aideront à déclencher le coup de cœur et booster vos ventes ! Du type d'appareil, en passant par la prise de vue, la technique et la méthode des photographes professionnels, vous aurez toutes les réponses aux questions que vous pouvez vous poser afin d'être performant sur votre communication sur Internet.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Choisir son matériel
- ▶ Comment valoriser une pièce
- ▶ La préparation du reportage
- ▶ Les étapes pour chaque photo

## Les techniques de l'estimation immobilière

9

CHAPITRES

3H00

DURÉE



**ANIMÉE PAR** Caroline Theuil

*Juriste expert en évaluation et spécialiste des contrats immobiliers, Caroline Theuil est également enseignante à l'université d'Orléans.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

L'objectif de cette formation est de rappeler ou d'apprendre aux professionnels de l'immobilier les principales méthodes d'évaluation immobilière. Caroline Theuil fait le tour de ces principales méthodes d'évaluation immobilière en passant par l'analyse comparative de marché, la valeur locative, la méthode par comparaison directe et indirecte, l'évaluation dite de compte à rebours, ainsi que les méthodes d'évaluation par le revenu.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Définition des principales méthodes d'évaluation immobilière
- ▶ L'évaluation des logements individuels
- ▶ L'évaluation des lots de copropriété
- ▶ L'évaluation des terrains
- ▶ Les fondamentaux à ne pas négliger dans l'estimation immobilière

## Performeur sur les réseaux sociaux avec la vidéo

11

CHAPITRES

3H00

DURÉE



**ANIMÉE PAR** Olivier Melgrani

*Photographe et vidéaste, Olivier Melgrani réalise de nombreux reportages pour les professionnels de l'immobilier, du tourisme ou pour des particuliers.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Dans cette formation, Olivier Melgrani, professionnel de la photo et de la vidéo immobilière, vous enseigne comment faire une vidéo à destination des réseaux sociaux. Puis, vous observerez 10 idées de thèmes vidéo afin d'entretenir le lien dans vos relations sociales avec vos vendeurs et vos acquéreurs.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ 10 idées de contenus pour animer vos réseaux sociaux
- ▶ Pourquoi et comment les mettre en pratique
- ▶ Des exemples de mise en situation
- ▶ Des conseils et méthodes pour appliquer ces idées

## Faire décoller la visibilité d'un bien grâce au drone

**10**  
CHAPITRES

**2H30**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Nicolas Frachet-Garnier

*Anciennement expert technique et aéronautique dans une grande multinationale, il est le créateur et fondateur de Drone Up Academy, centre de formation de télépilotes professionnels.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Faites évoluer vos méthodes commerciales et partez à la découverte des drones. Apprenez les différentes techniques de prises de vues efficaces pour réaliser des vidéos de vos biens à la vente. Au travers du programme de formation, vous allez découvrir les différents types de drone à la vente, les drones et l'immobilier, puis l'utilisation d'un drone avec le montage de la vidéo. Vous terminerez sur la législation en vigueur. À l'issue de cette formation, vous serez capable de réaliser des vidéos commerciales simples de biens à la vente.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Les drones et l'immobilier
- ▶ L'utilisation du drone et le montage de la vidéo
- ▶ La réglementation applicable
- ▶ Les obligations

# Nos apprenants témoignent



**Me former quand je veux, où je veux, c'est idéal !**

Je suis fan de l'outil Akadémie pour mes équipes et pour moi !

Pour les nouvelles recrues, c'est un temps d'apprentissage qui fait partie du parcours d'intégration. Pour mes collaborateurs plus affûtés, c'est un éventail d'offres de formation qui permet à chacun d'y trouver des points d'intérêt. Et pour moi, ce format «court», à la carte et à mon rythme est un véritable atout. Me former quand je veux, où je veux, c'est idéal !

De plus, grâce à l'abonnement, je peux accéder à toutes les formations du catalogue en illimité.

**Julie Escalier**  
L'agence Julie Immobilier (84)



**C'est une véritable expérience que nous pouvons appliquer sur le terrain**

Dans le cadre de notre titre d'agent immobilier, les formations continues sont indispensables et j'apprécie particulièrement les formations proposées par la plateforme Akadémie. Elles sont complètes, variées et en lien direct avec l'actualité et les attentes des agents immobiliers actuels !

De plus, les formations étant réalisées par des formateurs experts dans leur domaine, c'est une véritable expérience que nous pouvons appliquer sur le terrain, qui nous permet de nous enrichir au quotidien et de mettre en place les bonnes pratiques dans nos agences.

Cela me permet, ainsi qu'à mon équipe, de rester à jour sur les nouveautés en lien avec notre métier.

**Marine Mantoux**  
Easy Vente Immo (73)



**Toutes les formations obligatoires sont présentes dans le catalogue**

Avec Akadémie, je peux facilement respecter mes obligations de formation tout en me remettant à niveau !

Code de déontologie, non-discrimination à l'accès au logement ou encore Tracfin, toutes les formations obligatoires sont présentes dans le catalogue. Je retrouve aussi de nombreux sujets sur les méthodes de prospection ou de mise en valeur des biens.

Enfin, les formations étant intégrées à mon logiciel, cela me permet d'avoir une vision globale de ma progression et des heures qu'il me reste à effectuer.

**Françoise Robert**  
Agence Romand (83)

**akadémie** 

CATALOGUE DE FORMATIONS

# L'optimisation des performances

---





## Sandra Viricel : l'inter-cabinet pour réussir

**8**

CHAPITRES

**1H30**

DURÉE



**ANIMÉE PAR** Sandra Viricel

Agent immobilier et directrice de 2 agences lyonnaises, Sandra Viricel est également animatrice de l'émission « Recherche appartement ou maison » sur M6 depuis plus de 10 ans.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Dans cette formation, Sandra Viricel, fervente défenseur de l'inter-médiation à plusieurs agences, vous dévoile toutes ses connaissances techniques, juridiques et opérationnelles pour créer et entretenir un réseau de professionnels de l'immobilier, afin de maîtriser les parts de marché de votre zone de chalandise tout en augmentant votre chiffre d'affaires.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ L'histoire de l'inter-cabinet
- ▶ Quels sont les points forts de l'inter-cabinet
- ▶ Quelles précautions juridiques prendre
- ▶ Comment optimiser son réseau professionnel
- ▶ Quelques exemples concrets

## Romain Cartier : ses conseils pour performer

**11**

CHAPITRES

**3H30**

DURÉE



**ANIMÉE PAR** Romain Cartier

Professionnel de l'immobilier à Dijon depuis 1993, Romain Cartier est animateur de l'émission « Recherche Appartement ou Maison » sur M6, ainsi que de « Romain en aparté » sur Radio Immo.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Grâce à cette formation, vous allez appréhender le métier de négociateur immobilier selon les méthodes éprouvées par Romain Cartier.

De la prospection à l'accompagnement à la réitération par acte authentique, toutes ces méthodes commerciales vous seront dévoilées.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ La prospection
- ▶ L'estimation d'un bien
- ▶ La prise du mandat
- ▶ La mise en valeur du bien
- ▶ La découverte acquéreur et le rapprochement vendeur/acquéreur
- ▶ L'offre d'achat
- ▶ La suivi après vente

## Négociateur d'exception : la recette du succès

**9**  
CHAPITRES

**3H00**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Arnaud Motreff

*Après 15 années de résultats exceptionnels en tant que négociateur, Arnaud Motreff est aujourd'hui agent immobilier et coach pour négociateurs immobiliers !*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Dans cette formation, Arnaud Motreff, négociateur d'exception à plus de 500 K€ de production personnelle pendant plusieurs années, vous délivre toutes ses clés, ses outils, ses astuces et ses bonnes pratiques pour vous aider à révéler la meilleure version de vous-même en tant que négociatrice ou négociateur immobilier.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Les 3 phases préparatoires au succès
- ▶ Les 7 facteurs clés du succès
- ▶ La stratégie du négociateur d'exception
- ▶ La technique du négociateur d'exception

## Boostez votre chiffre d'affaires avec votre e-réputation

**9**  
CHAPITRES

**2H00**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Jean-David Lepineux

*Créateur et fondateur d'Opinion System, acteur incontournable dans la collecte et la gestion des avis clients, en particulier dans l'immobilier.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Jean-David Lepineux, dirigeant co-fondateur d'Opinion System, le n°1 des avis clients dans l'immobilier, va vous partager son expérience afin de vous aider à augmenter vos performances commerciales. Les avis clients sont devenus incontournables pour les professionnels de l'immobilier. Grâce à cette formation vous pourrez appréhender et maîtriser l'ensemble de la chaîne des avis clients. D'une obligation, cela deviendra une opportunité pour développer la structure commerciale de votre agence. En effet, les avis clients pourront intégrer votre argumentation pour la prise du mandat exclusif.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Où placer les avis clients
- ▶ Comment transformer vos clients en commerciaux
- ▶ Quelles sont les actions à mettre en œuvre pour développer sa notoriété sur les réseaux sociaux
- ▶ Comment gérer les clients insatisfaits

## Recrutez les meilleurs négociateurs

**10**  
CHAPITRES

**2H30**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Cédric Fardiola

*Dans l'immobilier depuis plus de 18 ans, il est aujourd'hui directeur des 9 agences du groupe Carnot Drujon, en activité sur les 3 métiers (transaction, gestion et syndic).*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Le recrutement des négociateurs est le nerf de la guerre pour les agents immobiliers qui veulent évoluer en termes de nombre de transactions et de chiffre d'affaires. Cette formation aborde tous les points concernant le recrutement des négociateurs.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Créer le profil type du négociateur recherché
- ▶ Quels sont les modes de communication pour le recrutement
- ▶ Comment mener votre entretien de recrutement
- ▶ Quels sont les différents statuts que vous pouvez rencontrer
- ▶ Quelles sont les particularités juridiques du statut d'agent commercial

## La gestion de vos acquéreurs

**11**  
CHAPITRES

**3H00**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Alexandra Saintorens

*Agent immobilier et directrice de l'agence Sweet Home à Toulon depuis 2014.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Le parcours d'un candidat acquéreur est une partie incontournable du métier d'agent immobilier et du négociateur. Toutes les étapes, de la découverte du projet d'achat au suivi a posteriori, en passant par la conclusion de la vente, sont détaillées dans cette formation.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Découvrir le projet d'achat d'un acquéreur
- ▶ Home Staging : oui ou non ?
- ▶ L'organisation des visites
- ▶ Conclure une vente
- ▶ Sécuriser une vente
- ▶ Le suivi a posteriori d'un acquéreur

## Spin Selling : la méthode pour négocier les prix

**6**  
CHAPITRES

**1H30**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Stéphanie Dray

Après un parcours au sein du réseau Century 21, Stéphanie Dray décide de monter sa propre marque immobilière « Dray&Partners » et est aujourd'hui directrice de 3 agences à Nice, Miami et Palma de Majorque.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

La méthode SPIN Selling est utilisée dans cette formation pour aider les agents immobiliers à négocier à la baisse les prix des vendeurs, en leur fournissant des compétences spécifiques en négociation et des exemples de questions adaptées.

La formation comprend deux parties : une pour les prospects vendeurs et une pour les mandats déjà en cours mais qui ne se vendent pas en raison du prix.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ L'art de négocier avec les prospects vendeurs
- ▶ Les détails de la méthode SPIN
- ▶ Les éléments marché à prendre en compte pour bien démarrer sa négociation

## La loi climat et résilience : crise ou opportunité ?

**8**  
CHAPITRES

**2H20**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Cyrille Chéry

Cyrille CHERY, expert en investissement, est aujourd'hui fondateur d'Invest'Aide : un cabinet de conseil en gestion de patrimoine, basé à Lyon. Il accompagne ses clients dans la gestion de leur patrimoine, offrant des solutions personnalisées pour fructifier leur capital, préparer la retraite, obtenir des revenus complémentaires et optimiser leur fiscalité.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Cette formation vous apportera une expertise technique et fiscale pour comprendre les mesures clés de la loi « Climat et résilience » adoptée en 2021 et visant à lutter contre le changement climatique et renforcer la résilience du territoire.

La question centrale qui sera abordée est de savoir si les « passoires énergétiques » peuvent représenter des opportunités pour les négociateurs immobiliers.

#### LES POINTS CLÉS :

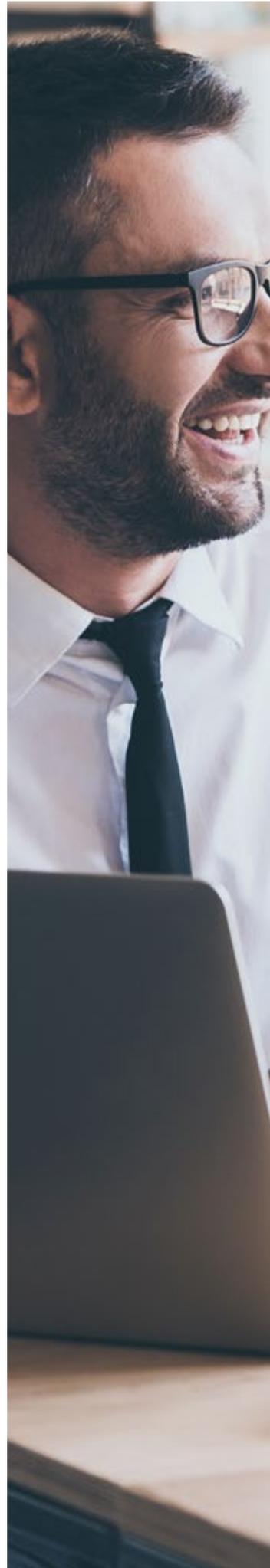
- ▶ La loi climat et résilience : contexte
- ▶ L'impôt sur le revenu et le déficit foncier
- ▶ La loi Denormandie et Loc Avantages
- ▶ Le dispositif MaPrimeRénov

**akadémie** 

CATALOGUE DE FORMATIONS

# Les services qui vous démarquent

---





## Zoom sur les diagnostics immobiliers

**16**  
CHAPITRES

**3H00**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Tony Sikoutris

Créateur et fondateur du cabinet Sikoutris Diagnostics & Expertises, cabinet agréé AFNOR, Cofrac et adhérent à la chambre des diagnostiqueurs FNAIM.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Les diagnostics techniques dans l'immobilier sont nombreux et évoluent régulièrement. Un expert en la matière détaille tous les diagnostics obligatoires et éventuels dans l'immobilier.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Maîtriser tous les diagnostics obligatoires et éventuels dans l'immobilier
- ▶ Faire la différence entre les diagnostics pour la transaction, la gestion, l'administration de biens et même l'immobilier des professionnels
- ▶ Avoir des arguments techniques complémentaires pour justifier de votre professionnalisme lors de la prise du mandat exclusif

## Devenez un as de la défiscalisation

**10**  
CHAPITRES

**3H30**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Stéphanie Uzan

Anciennement gestionnaire de patrimoine, Stéphanie Uzan participe au développement des compétences juridiques, fiscales et commerciales des acteurs de l'immobilier.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Grâce à cette formation, vous allez appréhender les notions de revenus fonciers. Stéphanie Uzan va vous expliquer les rouages du dispositif Pinel mais également du dispositif Denormandie ainsi que le Pinel ancien. Puis, elle abordera un dispositif peu connu mais très intéressant pour certains investisseurs : le dispositif "Le louer abordable" version 2022. Stéphanie terminera sur les statuts particuliers que sont le loueur meublé professionnel (LMP) et le loueur meublé non professionnel (LMNP).

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ L'optimisation des revenus fonciers
- ▶ Le dispositif Pinel
- ▶ Le dispositif Denormandie
- ▶ Le Pinel ancien
- ▶ Le dispositif louer abordable version 2022
- ▶ LMP et LMNP

## Devenez spécialiste des clients internationaux

**10**  
CHAPITRES

**3H00**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Geoffrey Reiser

Directeur développement Europe au sein d'une grande société d'investissement locatif, il est également spécialiste en immobilier digital.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Geoffroy Reiser vous a préparé une formation très pratique pour attirer les acheteurs comme les vendeurs étrangers dans votre agence, qu'ils soient anglais, allemands, italiens, suédois ou même chinois. Cette formation a pour but de donner une dimension internationale à votre agence.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Les acheteurs étrangers en France : chiffres clés
- ▶ Capturer les acheteurs étrangers via des portails
- ▶ Capturer les acheteurs étrangers via votre site internet
- ▶ Traiter les demandes de contacts (leads) étrangers
- ▶ Gérer les différences culturelles et les techniques de négociation internationale
- ▶ Fidéliser les clients étrangers

## Optimisez l'investissement locatif de vos clients

**9**  
CHAPITRES

**2H30**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Julien Chenet

Créateur et fondateur de Cautioneo, dont le but est d'améliorer l'expérience de la location immobilière entre les locataires et les propriétaires.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Dans cette formation, Julien Chenet vous explique comment optimiser les biens locatifs de vos clients investisseurs. Tous les points importants, du juridique à l'opérationnel en passant par les tentatives de tromperie seront dévoilés.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Comment choisir son locataire
- ▶ L'authenticité du dossier locataire : démêler le vrai du faux
- ▶ Les solutions pour se protéger
- ▶ L'importance du bail de location
- ▶ Loyers impayés-retards

## Focus sur les assurances clés de l'immobilier

**9**  
CHAPITRES

**2H30**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Eric Maurin

*Professionnel de l'immobilier et de l'assurance depuis plus de 25ans, Eric Maurin est également le fondateur d'Horizon Assurance.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Cette formation vous permettra de mieux comprendre chacun des contrats d'assurance liés à l'immobilier et ainsi pouvoir conseiller vos clients pour leur offrir une protection optimale et respectueuse des différentes réglementations et conventions. A l'issue de cette formation, vous pourrez y voir plus clair sur le monde des assurances de l'immobilier et faire la différence sur le plan professionnel pour apporter plus de services à vos clients, et faire de l'assurance un centre de profit au sein de vos agences !

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Les assurances de l'activité «professionnels de l'immobilier»
- ▶ Les assurances des biens immobiliers d'habitation
- ▶ La protection des propriétaires bailleurs
- ▶ Les garanties temporaires de l'immobilier
- ▶ La distribution des produits d'assurance

## Devenez incollable sur le financement immobilier

**12**  
CHAPITRES

**3H50**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Mickaël Colson

*À la suite d'un BTS Immobilier, Mickaël Colson s'est orienté vers le métier de courtier en prêts immobiliers. Fort de nombreuses expériences professionnelles, il s'est spécialisé dans ce métier et est aujourd'hui directeur régional chez CAFPI France.*

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Découvrez toutes les astuces et subtilités du financement immobilier dans cette formation incontournable. Vous y apprendrez non seulement comment respecter vos obligations Tracfin, mais également comment offrir une solution financière sur mesure à chacun de vos clients. Faites de cette formation un investissement judicieux pour votre carrière commerciale !

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Les généralités sur le financement immobilier et ses différents types
- ▶ L'acte de prêt et ses garanties
- ▶ La SCI comme levier de financement
- ▶ Les options de crédit

## Le viager : une opportunité pour augmenter votre chiffre d'affaires

**15**  
CHAPITRES

**5H00**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Yannick Wojtkowski

Depuis 2015, Yannick Wojtkowski met tout son talent et ses compétences au profit du secteur immobilier. Spécialisé dans le viager dans la région du Var (PACA), il sait être à l'écoute autant des besoins des vendeurs que des désirs des acheteurs.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Cette formation sur le viager va vous permettre de maîtriser les aspects techniques, légaux et commerciaux du viager, y compris le calcul, la fiscalité, l'ingénierie patrimoniale, ainsi que la gestion des risques et l'utilisation des assurances.

L'objectif : faire de vous des experts en transactions viagères pour optimiser votre chiffre d'affaires, tout en offrant aux propriétaires une rente complémentaire leur permettant de profiter d'un quotidien plus serein et confortable.

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Les avantages de la transaction viagère pour vendeurs et acquéreurs
- ▶ Les différents types de transactions viagères existants
- ▶ L'acte viager : ses généralités et clauses spécifiques
- ▶ Le calcul des rentes viagères
- ▶ La maîtrise de l'encadrement juridique du viager
- ▶ L'art de sécuriser ce type de transaction immobilière
- ▶ L'argumentation commerciale adaptée

## L'intelligence artificielle au service de l'agent immobilier

**1**  
CHAPITRE

**1H00**  
DURÉE



**ANIMÉE PAR** Olivier Bugette

Olivier Bugette est le CEO visionnaire de La Boîte Immo, une entreprise innovante spécialisée dans les solutions digitales pour les professionnels de l'immobilier. Avec une passion pour la technologie et un profond engagement envers la transformation numérique du secteur, il a su positionner l'entreprise comme un leader incontournable grâce à des outils performants, tels que le logiciel Hektor. Entrepreneur dynamique, Olivier Bugette incarne une approche centrée sur l'innovation, la satisfaction client et le développement durable de l'écosystème immobilier.

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Au cours de cette formation vous découvrirez comment intégrer l'intelligence artificielle de façon pratique et accessible dans votre quotidien de professionnel de l'immobilier.

Que ce soit pour automatiser la gestion de vos tâches journalières, créer des annonces percutantes ou accompagner vos clients plus efficacement, l'IA peut devenir un véritable allié !

#### LES POINTS CLÉS :

- ▶ Quelques bases sur l'intelligence artificielle
- ▶ Les cas d'usage dans l'immobilier
- ▶ Les opportunités créées grâce à l'IA

**akadémie** 

CATALOGUE DE FORMATIONS

# Les formules

---





# Formule

## Les indispensables



Les indispensables

FORMULE

**ANIMÉE PAR**

M<sup>e</sup> Caroline Dubuis-Talayrach, M<sup>e</sup> Chloé Froment, & Philippe Garcia

**58**  
CHAPITRES

**14H**  
DURÉE

**DESCRIPTION DE LA FORMULE :**

« Les indispensables » regroupe les formations juridiques obligatoires et essentielles à l'exercice de votre métier. Vous aborderez également des techniques efficaces pour la prise du mandat exclusif.

**LES FORMATIONS COMPRISES DANS CETTE FORMULE :**



LES FORMATIONS JURIDIQUES

**Le code de déontologie dans l'immobilier**

16 CHAPITRES | 2H00

OBLIGATOIRE



LES FORMATIONS JURIDIQUES

**La non-discrimination à l'accès au logement**

10 CHAPITRES | 2H30

OBLIGATOIRE



LES MÉTHODES DE PROSPECTION

**6 étapes pour obtenir l'exclusivité**

16 CHAPITRES | 6H00



LES FORMATIONS JURIDIQUES

**Tout ce que vous devez savoir sur TRACFIN**

12 CHAPITRES | 3H30

OBLIGATOIRE

# Formule

## Gagnez et valorisez de nouveaux mandats



**ANIMÉE PAR**

Alexandra Saintorens, Olivier Melgrani, Stéphane Caron, Alexandre Jacquelin-Cluzeau & Philippe Garcia

**54**  
CHAPITRES

**14H**  
DURÉE

**DESCRIPTION DE LA FORMULE :**

Cette formule regroupe les formations commerciales que les professionnels de l'immobilier suivent en priorité afin d'être plus performants. Les intervenants y abordent toutes les techniques et outils de la prospection terrain.

**LES FORMATIONS COMPRISES DANS CETTE FORMULE :**



LES MÉTHODES DE PROSPECTION  
**Tout savoir sur la prospection terrain**  
10 CHAPITRES | 2H30



LES MÉTHODES DE PROSPECTION  
**Les clés de la prospection digitale**  
9 CHAPITRES | 2H30



LES OUTILS DE PRISE DE MANDATS  
**Performeur sur les réseaux sociaux avec la vidéo**  
11 CHAPITRES | 3H00



LES OUTILS DE PRISE DE MANDATS  
**La photo immobilière : le guide des bonnes pratiques**  
10 CHAPITRES | 3H30



L'OPTIMISATION DES PERFORMANCES  
**La gestion de vos acquéreurs**  
11 CHAPITRES | 3H00

# Formule

## Séduisez vos prospects vendeurs



**ANIMÉE PAR**

Sandra Viricel, Caroline Theuil, Jean-David Lepineux, Régis Biousse, Philippe Garcia & Alexandre Jacquelin-Cluzeau

**52**  
CHAPITRES

**14H**  
DURÉE

**DESCRIPTION DE LA FORMULE :**

« Séduisez vos prospects vendeurs » regroupe des formations vous apportant des arguments clés afin de marquer la différence lors de la prise de mandat. Découvrez des techniques et conseils efficaces éprouvés sur le terrain.

**LES FORMATIONS COMPRIS DANS CETTE FORMULE :**



LES OUTILS DE PRISE DE MANDATS

**Les techniques de l'estimation immobilière**

9 CHAPITRES | 3H00



LES OUTILS DE PRISE DE MANDATS

**Le home staging pour mieux vendre**

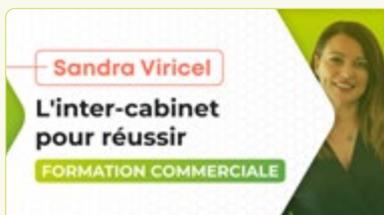
7 CHAPITRES | 2H00



LES MÉTHODES DE PROSPECTION

**Prospectez autrement**

10 CHAPITRES | 2H30



L'OPTIMISATION DES PERFORMANCES

**Sandra Viricel : l'inter-cabinet pour réussir**

8 CHAPITRES | 1H30



LES FORMATIONS JURIDIQUES

**Compromis et documents annexes**

9 CHAPITRES | 3H00



L'OPTIMISATION DES PERFORMANCES

**Boostez votre chiffre d'affaires avec votre e-réputation**

9 CHAPITRES | 2H00

# Formule

## Marché en évolution : les clés de la relation acquéreur !



**ANIMÉE PAR**

Sandra Viricel, Romain Cartier, Alexandra Saintorens, Mickaël Colson & Régis Biousse

**52**  
CHAPITRES

**14H**  
DURÉE

**DESCRIPTION DE LA FORMULE :**

Face à un marché qui évolue constamment, vous retrouverez dans ce module les 5 formations indispensables pour bien accompagner vos clients et prospects acquéreurs.

**LES FORMATIONS COMPRIS DANS CETTE FORMULE :**



LES SERVICES QUI VOUS DÉMARQUENT

**Devenez incollable sur le financement immobilier**

8 CHAPITRES | 3H50



L'OPTIMISATION DES PERFORMANCES

**La gestion de vos acquéreurs**

11 CHAPITRES | 3H00



LES OUTILS DE PRISE DE MANDATS

**Le home staging pour mieux vendre**

7 CHAPITRES | 2H00



L'OPTIMISATION DES PERFORMANCES

**Sandra Viricel : l'inter-cabinet pour réussir**

8 CHAPITRES | 1H30



L'OPTIMISATION DES PERFORMANCES

**Romain Cartier : ses conseils pour performer**

11 CHAPITRES | 3H30

# Une formation akadémie c'est quoi ?

Faire le choix d'un organisme de formation 100% e-learning et 100% ALUR, c'est la possibilité de vous former d'où vous voulez, et comme vous le voulez !

**Tous nos cours suivent un programme identique à celui-ci**



## 01.

### Préambule

Un préambule permettant de situer le contexte de la formation

## 02.

### Un quizz de départ

Ce quizz permet de faire l'état des lieux de vos connaissances sur le sujet.

Ce même quizz vous sera de nouveau soumis à la fin de la formation.

Cela vous permettra de mesurer ce que vous avez appris.

## 04.

### Une validation des acquis à chaque étape

Entre chaque chapitre, pour la plupart des formations, vous devrez remplir un texte à trous, vous permettant de valider votre compréhension du sujet.

## 05.

### Un quizz de fin

A la fin, vous retrouvez le même quizz effectué au début de la formation.

Vous devrez obtenir un score de 60% de bonnes réponses pour avoir droit à votre justificatif de formation.



## 03.

### Des extraits vidéos

Les formations sont composées de différentes parties, présentées sous forme de vidéos enregistrées.

Les vidéos durent au maximum une vingtaine de minutes !

## 06.

### Une attestation fournie

Une fois votre formation terminée et validée, vous pourrez retrouver et télécharger votre attestation dans vos documents



### Prérequis :



Aucun niveau de connaissance préalable n'est nécessaire



Être intégré dans une structure immobilière disposant d'une carte professionnelle (T, G ou S)



Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone



Avoir une connexion internet

# Optez pour l'abonnement accès illimité !

## ► Avec l'abonnement, profitez des nombreux avantages qu'offre Akadémie !



Un accès illimité  
à tout le catalogue



Un budget maîtrisé :  
tout est inclus !



Une tranquillité  
d'esprit

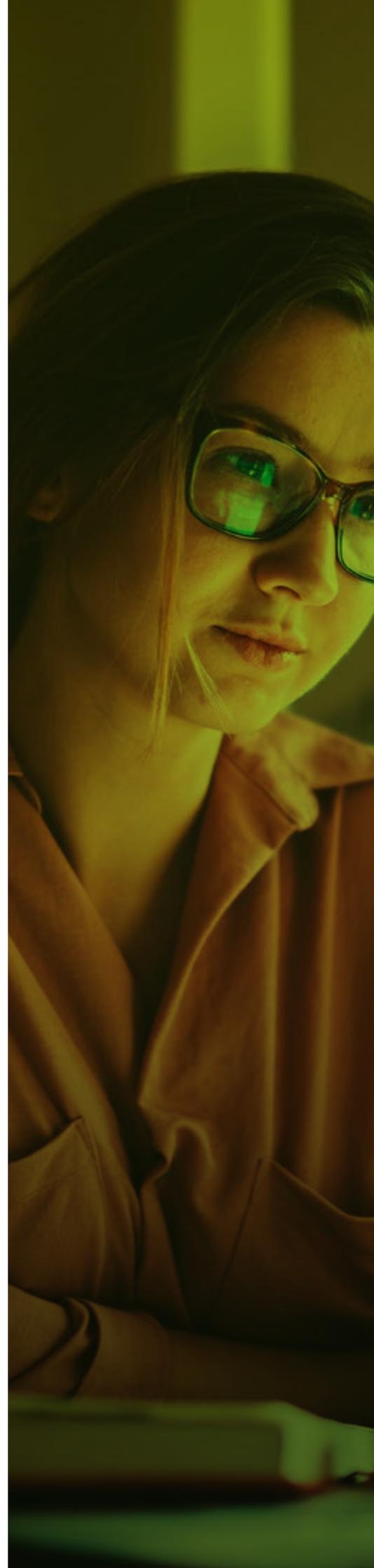
*Vos attestations sont stockées sur votre compte et accessibles à tout moment*

## ► Une offre adaptée à votre besoin

Que vous soyez responsable d'une agence immobilière, d'un réseau d'agences ou entrepreneur individuel, nous avons la solution qu'il vous faut !

*Attention, seul le titulaire de la carte professionnelle peut souscrire à l'offre « Abonnement illimité Individuel » ou « Abonnement illimité Equipe ».*

*Si vous êtes négociateur salarié ou agent commercial et souhaitez profiter de l'abonnement illimité, nous vous invitons à vous rapprocher du titulaire de la carte professionnelle.*





**ABONNEMENT**  
**Individuel**

✓ **1 utilisateur**

---

✓ **Accès à tout le catalogue**

---

✓ **Stockage des documents**

Abonnement disponible sur 12 ou 36 mois



**ABONNEMENT**  
**Équipe**

✓ **3 utilisateurs**  
utilisateurs supp. en option

---

✓ **Accès à tout le catalogue**

---

✓ **Stockage des documents**

Abonnement disponible sur 12 ou 36 mois

►► **Vous avez besoin de formation pour votre réseau ?  
Contactez-nous pour un devis personnalisé**



# akadémie

Catalogue de **formations éligibles ALUR**

---

## Contactez nous !

---

►► **Vous souhaitez obtenir plus  
d'informations ?**

**la-boite-immo.com**  
0 812 05 00 11  
**contact@la-boite-immo.com**



---

*Un besoin spécifique lié à un handicap ? Contactez Philippe Garcia, référent handicap, au 04 94 354 354*

UNE SOLUTION PROPOSÉE PAR



N°Siret 509 551 339 00062 | N° de déclaration d'activité formation 93830559483 auprès du préfet de région PACA  
57 chemin de la Maunière - 83400 Hyères | Tel : 04 94 354 354 | DOCUMENT CRÉÉ LE 12 / 07 / 2022

Edité le : 01 / 01 / 2025