



VERSION N°3 DU 15 OCTOBRE 2023

# Livret d'accueil

Créer et réussir son entreprise immobilière

Maud Le Saulnier & Laurent Boutillier



# Bienvenue !

Laurent Boutilier



Laurent, ancien chef d'entreprise de 22 salariés dans la bâtiment, amène ses compétences en matière de négociateur, d'expertise dans les travaux, casting des locataires...

Maud Le Saulnier  
@woman.invest



Maud, ancienne Conseillère en Gestion de Patrimoine à la tête d'un master 2 en ingénierie patrimoniale, propose ses compétences en matière de gestion financière, recherche des biens rentables, approche fiscale, la gestion des locataires...

Investisseurs immobiliers en couple depuis des années, ils ont su allier leurs compétences respectives dans leurs nombreux projets immobiliers. Leur stratégie principale est d'investir dans les immeubles de rapport ce qui leur permet de diluer le risque, de diversifier leurs acquisitions avec des locaux professionnels, des logements type studios/T2/T3 puis d'optimiser avec de la location nue, du meublé à l'année et de la Location Courte Durée.

Ils sont leurs qualités de leurs défauts et se complètent parfaitement dans le processus d'achat. Leur passion de l'immobilier les ont amené tout naturellement à vouloir aider le maximum de personnes souhaitant réussir et créer leur entreprise dans l'immobilier et ce, en apportant leur expertise terrain et leur savoir.

# Nous contacter

**contact@yesimmocash.fr**

**06.66.74.67.63 / 07.87.57.05.04**



## **Référente handicap**

Pour tout renseignement sur l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, merci de contacter afin de mettre en place des solutions adaptées:

**contact@yesimmocash.fr**

**06.66.74.67.63**

# Sommaire

▶ Comment accéder à mon compte

▶ Le programme de la formation

▶ Les informations à retenir sur la formation

Objectifs pédagogiques  
Pré-requis (non fourni par l'organisme)  
Durée  
Modalités & délais d'accès  
Méthodes d'évaluation  
Méthodes mobilisées  
Tarifs & méthodes de paiement

▶ Les plannings

Programme journalier sur 1 mois  
Programme petit à petit sur 30 jours  
Programme rapide sur 16 jours  
Programme express sur 8 jours

▶ La fiche réclamation

▶ Les Conditions Générales de Vente



# Comment accéder à mon compte

Après avoir effectué le règlement de la formation, vous recevez un mail automatique avec vos identifiants de connexion. En cliquant sur le lien présent dans le mail, vous accéderez à l'interface pour vous connecter.



[Accueil](#) [Blog](#) [Contact](#) [Plateforme de formation](#)

## Connexion à votre compte

Insérer ici votre  
adresse mail

Email

Mot de passe

Valider

Mot de passe oublié ?

Insérer ici le mot  
de passe reçu  
dans votre mail

Cliquez sur  
Valider

Forum

OG

Bienvenue Ophélie  
Créer et Réussir son entreprise immobilière

Progression 3%

Temps passé 0h 3min 4s

> Reprendre

# Programme

TEMPS DE VIDEOS

## Introduction

1 min 39

Dans cette partie, vous retrouverez une présentation de la formation où nous vous détaillons les étapes à effectuer pour réussir au mieux votre formation.

## Module 1 : Comment mettre en place des fondations solides pour mener à bien votre projet.

53 min 14

### Par où commencer ?

23 min 40

Dans ce chapitre nous allons démarrer cette formation en fixant les bases de l'investissement immobilier. Nous analyserons les différentes manières d'investir dans l'immobilier afin de vous familiariser avec les sous parties de l'immobilier. Du nu au meublé en passant par les locaux professionnels vous comprendrez toutes les possibilités que propose l'investissement dans l'immobilier locatif.

### Définir et analyser mon profil d'investisseur

7 min 51

Dans ce chapitre nous allons déterminer votre profil à savoir plutôt gestionnaire ou fonceur dans l'investissement immobilier ; Quels seront vos points forts à développer et vos points faibles à déléguer.

### Que dois-je acheter en premier pour ne pas rester bloquer

10 min 08

Dans ce chapitre nous allons détailler de façon précise le schéma de l'investissement immobilier. Pourquoi et comment penser un investissement pour préparer le suivant. Le fait de rassurer la banque et de vous créer un matelas de trésorerie seront les notions que nous allons vous expliquer dans ce chapitre.

### Savoir calculer ma capacité d'emprunt

11 min 35

Dans ce chapitre nous allons évaluer votre capacité d'emprunt pour vous aider à connaître les filtres de vos recherches. Nous allons vous guider dans le chiffrage de vos charges ainsi que dans la liste de vos actifs pris en compte par les organismes bancaires.

## Module 2 : Comment mettre en place son plan d'action opérationnel

1 h 16 s

### Quel état d'esprit adopter pour commencer ?

28 min 55

Dans ce chapitre nous allons expliquer l'importance du mindset pour garder le cap et parvenir à vos objectifs. Quel sera la force de l'entourage et comment se créer un entourage à la hauteur de ses propres ambitions.

### Savoir différencier un actif et un passif

7 min 11

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer la différence et la côte part de représentation d'un actif et d'un passif dans votre vie d'aujourd'hui. Après représentation, nous allons construire le schéma de votre future répartition.

### Déterminer son besoin et ses objectifs

5 min 01

Dans ce chapitre nous allons faire le point sur la liste de vos besoins mensuels et la liste de vos charges de la vie courante. Nous pourrons en déduire votre résultat de nécessité pour déterminer le montant de la rente à fabriquer pour réussir votre entreprise immobilière.

## Savoir quantifier et organiser son calendrier vers l'attente de ses objectifs

7 min 26

Dans ce chapitre nous allons organiser le modèle d'investissement à réaliser et nous allons le quantifier dans le temps par un calendrier précis d'investissement. Après avoir déterminé votre besoin mensuel dans le chapitre précédent, nous aurons les données pour nous projeter et déterminer la date de la réussite de votre objectif.

### Concilier le travail, la famille et l'investissement

11 min 43

Dans ce chapitre nous allons organiser un modèle personnalisé pour quantifier le temps nécessaire à allouer à votre stratégie d'investissement. Le temps libre pourra être consacré à la famille et devra être réalisé de façon à permettre un épanouissement personnel.

## Module 3 : Trouver son secteur en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents

1 h 45 min 6

### Comment choisir son secteur ?

1 h 32 min 40

Dans ce chapitre nous allons revenir sur les différents secteurs d'investissements. Entre les premières zones constituées de grandes villes permettant l'effet de valeur patrimonial, ou les seconde zone permettant un cash-flow intéressant ou encore les villages de troisième zone offrant un risque rémunérateur.

### Comment et où trouver les bonnes affaires immobilières ?

Dans ce chapitre nous allons vous montrer les filtres à mettre en place sur les sites internet pour déterminer, suivant votre profil (module n°1), les potentiels bonnes affaires à réaliser. Suivant votre budget et en diluant le risque, nous allons construire une recherche type avec vous.

### Ville de seconde zone ou de 3ème zone ?

Dans ce chapitre nous allons faire le point de façon précise sur les avantages et les inconvénients de ces villes de secteurs différents. Suivant votre appétence aux risques nous pourrions accentuer les recherches vers des localisations ciblées.

### Calculer la rentabilité du projet

12 min 26

Dans ce chapitre nous allons vous montrer les formules de calculs simple pour déterminer rapidement la rentabilité d'un bien en brut et en net. Suivant votre imposition, nous pourrions établir le calcul de la rentabilité net net.

## Module 4 : Définir les besoins et la rentabilité de son projet

1 h 40 min 17

### Pourquoi l'immeuble de rapport ?

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer les bases de la dilution du risque de vacance locative et les possibilités de mixer les rentrées locatives. Nous aborderons le rapport d'investissement en comparaison à des appartements diffus.

### Comment réaliser ses recherches sur internet.

54 min 39

Dans ce chapitre nous allons lister les différents supports sur lesquels réaliser vos recherches. Nous classerons les sites dans leur importance en rapport à votre profil d'investisseur.

## TEMPS DE VIDEOS

**Savoir quantifier et organiser son calendrier vers l'attente de ses objectifs**

45 min 38

Dans ce chapitre nous allons organiser le modèle d'investissement à réaliser et nous allons le quantifier dans le temps par un calendrier précis d'investissement. Après avoir déterminé votre besoin mensuel dans le chapitre précédent, nous aurons les données pour nous projeter et déterminer la date de la réussite de votre objectif.

**Concilier le travail, la famille et l'investissement**

Dans ce chapitre nous allons organiser un modèle personnalisé pour quantifier le temps nécessaire à allouer à votre stratégie d'investissement. Le temps libre pourra être consacré à la famille et devra être réalisé de façon à permettre un épanouissement personnel.

**Module 5 : Comprendre les différentes techniques de négociation dans l'entreprise**

2 h 3 min 53

**La psychologie dans la négociation**

19 min 45

Dans ce chapitre nous allons voir ensemble comment adopter une stratégie de négociation à travers de la validation des OUI et comment mettre en confiance notre interlocuteur.

**Préparation de la négociation**

13 min 32

Dans ce chapitre nous allons lister l'ensemble des décotes sur lesquels nous allons appuyer notre négociation et avec lesquelles nous allons réaliser votre offre d'achat.

**Le coût de la négociation**

13 min 53

Dans ce chapitre nous allons chiffrer le coût de la négociation sur lequel vous allez pouvoir appuyer via la liste des décotes réalisées dans la préparation à la négociation.

**Les étapes détaillées**

21 min 16

Dans ce chapitre nous allons vous extraire l'ensemble des étapes pour réussir votre plan de négociation et parvenir à votre objectif d'achat au "Prix plancher"

**Réussir sa négociation avec la stratégie des décotes**

3 min 33

Dans ce chapitre nous allons chiffrer les avantages des décotes possibles via l'état du bien et le diagnostic d'énergie.

**Le calcul du montant de l'offre**

20 min 26

Dans ce chapitre nous allons calculer, suivant la règle du 70/100, le montant à proposer en ajoutant une marge de sûreté de 5% pour proposer une offre. Cette méthode de calcul, incluant une vacance locative de 1 mois, vous permettra de réaliser à coup sûr un investissement rentable.

**Rédiger son offre d'achat avec des conditions suspensives**

9 min 02

Dans ce chapitre nous allons évoquer une liste "obligatoire" de conditions suspensives à prévoir dans votre offre et une liste "recommandé".

**Liste des décotes**

22 min 26

Dans ce chapitre nous allons vous soumettre au téléchargement une liste de décotes à appliquer si le cas se présente.

## TEMPS DE VIDEOS

**Module 6 : Les démarches administratives à réaliser pour la création de son entreprise immobilière** 1 h 44 min 35**Choisir son notaire** 15 min 25

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer l'importance du choix du notaire et les avantages à réaliser une vente avec son propre notaire.

**Lire et comprendre un compromis de vente** -

Dans ce chapitre nous allons décrypter un compromis de vente dans sa globalité et insister sur les points importants. La section cadastrale, le nom des propriétaires, les conditions suspensives, les conditions de crédit n'auront plus de secret pour vous.

**Analyse des diagnostics** 1 h 29 min 10

Dans ce chapitre très complet nous allons vous détailler la composition des différents diagnostics et leur durée de vie.

Vous comprendrez également leurs subtilités ainsi que leurs coûts à prévoir.

**L'acte de vente** -

Dans ce chapitre nous allons finaliser ce module avec la dernière étape de signature, à savoir l'acte de vente final. C'est une étape très importante et la concrétisation de votre travail. A la sortie de ce rdv vous serez propriétaire, nous allons vous donner toutes les étapes de vérification pour signer en toute tranquillité.

**Module 7 : Comprendre et analyser les techniques de rentabilité d'une entreprise à prépondérance immobilière** 3 h 51 min 2**Généralités** 11 min 18

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer les étapes de la rénovation suivant le choix de location que vous avez validé en module n°1

**Construction du projet permis et/ou déclaration** 13 min 06

Dans ce chapitre nous allons vous donner un tableau descriptif des travaux à déclarer et ceux qui nécessitent la demande d'une DP ou d'un permis.

**Comment bien choisir son matériel et ses matériaux** -

Dans ce chapitre très complet nous allons vous détailler la liste des matériaux à sélectionner suivant leur résistance ou leur capacité à améliorer votre bien.

**Comment trouver des artisans** -

Dans ce chapitre nous allons vous donner des pistes pour réussir le casting de votre artisan et les lieux pour les sélectionner.

**Réussir à chiffrer ses travaux de rénovations** 19 min 15

Dans ce chapitre nous allons vous aider à chiffrer les travaux grâce à notre simulateur travaux. Très facile d'utilisation nous vous avons filmé notre écran pour vous guider à travers le chiffrage de vos travaux.

**Gestion des réunions de chantiers, facturation, réception et garantie** 14 min 11

Dans ce chapitre nous allons vous guider à travers la gestion des travaux de vos artisans et vos compétences à gérer le paiement de vos artisans

**Le simulateur** 2 h 53 min 12

Dans ce chapitre nous allons vous montrer le fonctionnement complet du simulateur.

**Module 8 : Savoir lever des fonds pour développer son activité****Ecrire le process et le timing du calendrier, étape par étape.**

16 min

Dans ce chapitre nous allons détailler le calendrier des étapes de financement

**Qui choisir, un courtier ou une banque? Et Pourquoi?**

9 min 25

Dans ce chapitre nous allons analyser les avantages et inconvénients de passer par un courtier ou un conseiller bancaire suivant votre profil.

**Que doit-on mettre dans un prêt?**

-

Dans ce chapitre nous allons lister les éléments pour établir votre dossier bancaire tant sur l'aspect état civile que sur le projet d'achat en lui-même.

**Comment faire un prévisionnel?**

-

Dans ce chapitre nous allons se projeter sur les années à venir pour proposer un prévisionnel à la banque.

**Que sont les garanties bancaires?**

-

Dans ce chapitre nous allons définir et expliquer les différentes garanties que les organismes bancaires pourront vous demander (hypothèque, caution, etc...).

**Comment bien préparer son dossier bancaire ?**

18 min 50

Dans ce chapitre nous allons élaborer ensemble un dossier bancaire suivant le modèle type téléchargeable de la formation en format word.

**Assurance de prêt par la banque ou en délégation?**

5 min 25

Dans ce chapitre nous allons comparer les avantages et inconvénients des assurances et leurs tarifs.

**Toutes le pistes de négociation pour augmenter la rentabilité de votre affaire**

23 min 56

Dans ce chapitre nous allons définir l'ensemble des arguments de négociation tant sur le taux, l'assurance, la durée ou tout autres éléments susceptible d'améliorer la rentabilité du bien.

**Module 9 : Obtenir les informations sur les types d'exploitations possibles de votre entreprise**

20 min 05

**Comment réussir son casting de locataire ?**

10 min 03

Dans ce chapitre nous allons détailler depuis l'annonce de recherche des locataires le jour des recherches groupées.

**Le bail nu classique**

-

Dans ce chapitre nous allons vous donner les avantages et les inconvénients du bail nu classique

**Le bail meublé**

-

Dans ce chapitre nous allons vous donner les avantages et les inconvénients du bail meublé

**Etat des lieux, inventaire, notice explicative et acte de cautionnement**

10 min 02

Dans ce chapitre nous allons lister les éléments à établir et à remplir avec le locataire lors de la signature du bail.

**Le bail précaire obligatoire**

-

Dans ce chapitre nous allons étudier les subtilités du bail précaire obligatoire

**Le bail ferme 3x6x9**

-

Dans ce chapitre nous allons étudier les subtilités du bail ferme 3x6x9 professionnel.

<b>Module 10 : Savoir optimiser ses revenus au sein de l'entreprise</b>	<b>34 min 58</b>
<b>Pourquoi la location courte durée ?</b>	22 min 02
Dans ce chapitre nous allons détailler les avantages à diversifier ses locations avec la location courte durée.	
<b>Quel secteur privilégié pour de la location courte durée?</b>	12 min 56
Dans ce chapitre nous allons vous donner les secteurs porteurs en France pour faire de la location courte durée ainsi que les profils de clients potentiels.	
<b>La force des photos, l'effet whaouuuu</b>	-
Dans ce chapitre nous allons vous montrer les avants-après pour que vous puissiez appréhender la force des photos.	
<b>Rédiger une annonce de location sur les plates-formes</b>	-
Dans ce chapitre nous allons rédiger une annonce de A à Z pour que vous puissiez comprendre les éléments importants à incorporer dans votre présentation de bien et vous différencier de la concurrence.	
<b>La délégation des prestations en location courte durée</b>	-
Dans ce chapitre nous allons vous présenter la méthodologie complète pour déléguer vos prestations et rendre automatique la mise en location.	
<b>Diversifier les services et augmenter la rentabilité</b>	-
Dans ce chapitre nous allons lister les services à proposer à vos clients pour augmenter le chiffre d'affaires de votre entreprise immobilière.	
<b>Module 11 : Savoir identifier une opportunité d'affaire</b>	<b>48 min 56</b>
<b>Pourquoi la colocation ?</b>	11 min 41
Dans ce chapitre nous allons détailler les avantages à diversifier ses locations avec la colocation	
<b>Quelle stratégie adoptée pour trouver le bien adéquat pour de la colocation?</b>	18 min 37
Dans ce chapitre nous allons vous donner les clés pour valider un secteur étudiant et ainsi valider une transformation en colocation rentable.	
<b>Comment aménager une colocation?</b>	18 min 38
Dans ce chapitre nous allons vous montrer l'ameublement nécessaire et les équipements à mettre en place pour réussir votre colocation.	
<b>Module 12 : Trouver des locaux professionnels et les exploiter</b>	<b>27 min 36</b>
<b>Pourquoi l'immobilier d'entreprise ?</b>	8 min 05
Dans ce chapitre nous allons détailler les avantages à diversifier ses locations avec l'immobilier d'entreprise	
<b>Comment se positionner et trouver un local?</b>	12 min 02
Dans ce chapitre nous allons vous donner les clés pour valider un secteur et sélectionner un profil de professionnel	
<b>Comment réussir le casting du locataire?</b>	-
Dans ce chapitre nous allons vous donner les critères de sélection d'un locataire professionnel suivant ses bilans et une attestation de comptable.	
<b>Optimisation des rentrées locatives professionnels</b>	7min 29
Dans ce chapitre nous allons vous donner des pistes d'amélioration de services pour augmenter vos rentrées locatives.	

	TEMPS DE VIDEOS
<b>Module 13 : Savoir optimiser la gestion de la trésorerie</b>	<b>42 min 58</b>
<b>Notion du crédit</b>	16 min 45
Dans ce chapitre nous allons démarrer par l'effet de levier et la force de la dette.	
<b>La force du cash</b>	11 min 30
Dans ce chapitre nous allons vous donner les raisons qui explique la force du cash dans l'immobilier et sa capacité à enchaîner les investissements.	
<b>Optimiser la gestion de la trésorerie</b>	14 min 43
Dans ce chapitre nous allons vous expliquer la proportion de trésorerie à investir et celle à laisser en matelas de trésorerie.	
 <b>Module 14 : Comprendre les différents types de sociétés</b>	 <b>44 min 28</b>
<b>Investir en société, Quid des personnes morales</b>	2 min 34
Dans ce chapitre nous allons expliquer les différences entre un investissement en personne morale et en personne physique dans un investissement locatif	
<b>Quid de la SCI</b>	23 min 08
Dans ce chapitre nous allons expliquer les avantages à créer en société civile immobilière	
<b>La création de la SCI</b>	9 min 19
Dans ce chapitre nous allons expliquer comment créer une sci en téléchargeant les statuts et les formalités (annonce légale)	
<b>La SARL de famille, la SAS</b>	9 min 27
Dans ce chapitre nous allons expliquer les avantages à créer en SARL ou SAS	
<b>Techniques et stratégies immobilières</b>	-
Dans ce chapitre nous allons vous expliquer les suites logiques à intégrer dans le développement de votre entreprise immobilière	
<b>Comparatif détention en propre vs détention par le biais d'une sci</b>	-
Dans ce chapitre nous allons expliquer les avantages et inconvénients en matière de protection et de fiscalité	
<b>La Holding</b>	-
Dans ce chapitre nous allons vous expliquer le montage et les subtilités d'une création de la holding pour optimiser vos entreprises	
 <b>Module 15 : Comprendre les différents types de sociétés</b>	 <b>20 min 35</b>
<b>Location nue vs location meublée: quelle fiscalité?</b>	7 min 32
Dans ce chapitre nous allons expliquer les différences entre régime nue et un régime meublé	
<b>Les démarches à réaliser pour de la location meublée</b>	-
Dans ce chapitre nous allons expliquer les démarches à réaliser pour s'enregistrer en loueur meublé non professionnel	
<b>SCI option IR vs SCI option is</b>	7 min 11
Dans ce chapitre nous allons expliquer la différence entre une fiscalité à l'impôt sur le revenu et sur les sociétés.	

## TEMPS DE VIDEOS

**Lmnp vs Lmp**

5 min 52

Dans ce chapitre nous allons expliquer la différence entre les 2 statuts et les seuils de passage.

**Impôts sur la fortune immobilière**

-

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer les impôts sur la fortune immobilière, leur barème et leur coût.

**BONUS : Comment se rémunérer avec un groupe de sociétés (Holding)**

-

L'intérêt du groupe de société

-

Convention de prestation de service

-

Convention de gestion de trésorerie

-

Les choix fiscaux

Vidéo séminaire Maud

1 h 02-

**TOTAL**

**30 heures de contenus  
(vidéos, textes, fichiers  
annexes et du travail  
personnel)**

**DANS CHAQUE MODULE, VOUS RETROUVEREZ :**

- Un questionnaire de validation des acquis
- Des vidéos
- Des fichiers (Excel, PowerPoint, PDF)

# Les informations à retenir sur la formation

## ► Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Rechercher des investissements pour développer sa société
- Connaître les principales étapes à suivre pour monter une société dans l'immobilier
- Analyser le projet dans sa globalité

## ► Méthodes mobilisées

- Formation à Distance avec un espace membre individuel
- 15 modules + 1 Bonus (vidéos, Excel, PDF, PowerPoint)
- Barre de progression pour voir son avancement
- Certificat de réalisation délivré à la fin de la formation
- Messagerie privée
- Forum de discussion avec les autres membres

## ► Pré-requis (non fourni par l'organisme)

- Un ordinateur équipée d'une carte son,
- Le Pack Office,
- Un accès à internet,
- Un casque audio (facultatif),
- Un cahier et un stylo

## ► Durée

- 30 heures de contenu
- Formation accessible à vie

## ► Modalités & délais d'accès

- Formation accessible à tout public (débutant à expert)
- Accès 48h après validation de votre profil par notre équipe et du paiement

## ► Méthodes d'évaluation

- Etude de pré-admission sur les besoins et les connaissances
- Evaluation à chaud (QCM à la fin de chaque module + QCM final)
- Validation grâce à l'obtention de la moyenne à chaque évaluation

## ► Tarifs & Méthodes de règlement

# 1 997€ TTC

- Financement personnel : Carte bancaire, Paypal, Virement (Paiement comptant ou en 3 ou 6 fois (+3€))

# Planning

## RÉUSSIR MA FORMATION YES IMMO CASH

---

Vous pouvez suivre la formation à votre rythme, en fonction de vos obligations.

Pour vous aider, nous vous proposons trois sortes de programme pour réussir votre formation en maximum 1 mois.

**1**

**Programme journalier sur 1 mois**

**2**

**Programme petit à petit sur 30 jours**

**3**

**Programme rapide sur 16 jours**

**4**

**Programme express sur 8 jours**

# Programme journalier sur 1 mois

## Créer & réussir son entreprise immobilière

<b>Semaine 1</b>	Introduction Livret d'accueil Module 1 - 1	Module 1 - 2 Module 1 - 3 Module 1 - 4	Module 2 - 1 Module 2 - 2 Module 2 - 3	Module 2 - 4 Module 2 - 5 Module 2 - 6	Module 3 - 1 Module 3 - 2 Module 3 - 3	Module 3 - 4 Module 4 - 1 Module 4 - 2	Module 4 - 3 Module 4 - 4 Module 5 - 1
<b>Semaine 2</b>	Module 5 - 2 Module 5 - 3 Module 5 - 4	Module 5 - 5 Module 5 - 6 Module 5 - 7	Module 5 - 8 Module 6 - 1 Module 6 - 2	Module 6 - 3 Module 6 - 4 Module 7 - 1	Module 7 - 2 Module 7 - 3 Module 7 - 4	Module 7 - 5 Module 7 - 6 Module 7 - 7	Module 8 - 1 Module 8 - 2 Module 8 - 3
<b>Semaine 3</b>	Module 8 - 4 Module 8 - 5 Module 8 - 6	Module 8 - 7 Module 8 - 8 Module 8 - 9	Module 9 - 1 Module 9 - 2 Module 9 - 3	Module 9 - 4 Module 9 - 5 Module 9 - 6	Module 9 - 7 Module 10 - 1 Module 10 - 2	Module 10 - 3 Module 10 - 4 Module 10 - 5	Module 10 - 6 Module 11 - 1 Module 11 - 2
<b>Semaine 4</b>	Module 11 - 3 Module 11 - 4 Module 12 - 1	Module 12 - 2 Module 12 - 3 Module 12 - 4	Module 13 - 1 Module 13 - 2 Module 13 - 3	Module 14 - 1 Module 14 - 2 Module 14 - 3	Module 14 - 4 Module 14 - 5 Module 14 - 6	Module 14 - 7 Module 15 - 1 Module 15 - 2	Module 15 - 3 Module 15 - 4 Module 15 - 5
<b>Semaine 5</b>	Module Bonus						



**YES**

*Immocash*

# Programme petit à petit sur 30 jours

## Créer & réussir son entreprise immobilière

Semaine 1	Introduction Livret d'accueil Module 1 Module 2 - 1 à 5				Module 2 - 6 Module 3 Module 4 Module 5 - 1 à 2				
Semaine 2		Module 5 - 3 à 8 Module 6 Module 7 - 1				Module 7 - 2 à 7 Module 8 - 1 à 5			
Semaine 3				Module 8 - 6 à 9 Module 9			Module 10 Module 11 Module 12 - 1		
Semaine 4							Module 12 - 2 à 4 Module 13 Module 14 - 1 à 5		
Semaine 5			Module 14 - 6 à 7 Module 15 Module Bonus						

# Programme rapide sur 16 jours

## Créer & réussir son entreprise immobilière

Semaine 1	Introduction Livret d'accueil Module 1	Module 2	Module 3	Module 4	Module 5	Module 6	Module 7
Semaine 2	Module 8	Module 9	Module 10	Module 11	Module 12	Module 13	Module 14
Semaine 3	Module 15	Module Bonus					

# Programme express sur 8 jours Créer & réussir son entreprise immobilière

Jour 1	Jour 2	Jour 3	Jour 4	Jour 5	Jour 6	Jour 7	Jour 8
Introduction Livret d'accueil Module 1 Module 2 - 1 à 5	Module 2 - 6 Module 3 Module 4 Module 5 - 1 à 2	Module 5 - 3 à 8 Module 6 Module 7 - 1	Module 7 - 2 à 7 Module 8 - 1 à 5	Module 8 - 6 à 9 Module 9	Module 10 Module 11 Module 12 - 1	Module 12 - 2 à 4 Module 13 Module 14 - 1 à 5	Module 14 - 6 à 7 Module 15 Module Bonus

# Fiche réclamation

A retourner par mail : [contact@yesimmocash.fr](mailto:contact@yesimmocash.fr) ou par courrier postal à CONSULTING ML, 197 rue de Clermont, 60000 Beauvais

Prénom : \_\_\_\_\_

Nom : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Adresse postale : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Adresse mail : \_\_\_\_\_

Votre réclamation :

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

# Nous contacter

**contact@yesimmocash.fr**

**06.66.74.67.63 / 07.87.57.05.04**



## **Référente handicap**

Pour tout renseignement sur l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, merci de contacter afin de mettre en place des solutions adaptées:

**contact@yesimmocash.fr**

**06.66.74.67.63**

# Conditions Générales de Vente

## Article 1. L'enseignement est dispensé à distance

L'enseignement comprend :

- La mise à disposition des supports pédagogiques et des devoirs prévus au programme d'étude déposés automatiquement sur l'espace élève;
- Les directives de travail et conseils nécessaires au bon déroulement de la scolarité de l'élève ;
- La correction personnalisée des exercices et travaux d'application effectuée par le corps professoral ;
- La mise à disposition d'une assistance pédagogique tout au long de la formation (permanence ou rendez-vous téléphonique, messagerie dédiée avec les professeurs tuteurs). L'élève pourra évaluer le résultat de ses acquis au moyen d'exercices auto-corrigés puis des notes et de l'appréciation portée sur chacun de ses devoirs et/ou travaux pratiques;
- Les questions éventuelles de compréhension du cours seront communiquées à l'école pour transmission au professeur de la matière pour traitement. Les questions peuvent être posées par mail, courrier ou sur l'espace élève. Cette prestation est comprise dans le forfait formation. Il revient à l'élève de signaler par lettre recommandée à l'école tout retard éventuel dans la réception des éléments de cours, quelle qu'en soit la cause.
- A l'issue de la formation, il sera adressé à l'élève un certificat de fin de formation mentionnant les dates et l'intitulé de celle-ci conformément à l'article L.335-15 du code de l'Education. Ce certificat est délivré sous condition d'avoir réalisé tous les devoirs obligatoires prévus au programme, d'avoir obtenu au minimum 10/20 de moyenne générale et si la formation est entièrement payée. Ce certificat viendra attester l'investissement personnel dont l'élève aura fait preuve tout au long de sa formation et lui permettra de valoriser celle-ci dans le cadre de son projet professionnel.
- L'école se réserve le droit de mettre fin à la formation d'un élève si la direction pédagogique estime la méthode d'enseignement à distance non appropriée au bon déroulement de la formation compte tenu des objectifs pédagogiques et professionnels de l'élève, les frais de scolarité restant à couvrir ne seront pas alors réclamés.
- Dans le cas d'un financement de la formation par un organisme, l'élève s'engage à :
  - suivre la formation
  - obtenir la moyenne à toutes les évaluations
  - terminer la formation
- Sans respect de ces conditions, le CNFDI se réserve le droit de facturer l'intégralité de la formation à l'élève. Dans le cas d'une prise en charge en attente de l'accord définitif, l'élève s'engage à régler la formation dans l'intégralité ; le remboursement à l'élève interviendra une fois la formation réglée par l'organisme financeur.

## Article 2. Définition de l'élève

Par « élève », il faut entendre la personne physique à laquelle la formation est dispensée. L'identité complète de l'élève est celle indiquée sur le contrat d'inscription signé des deux parties.

## Article 3. L'accès aux supports pédagogiques

- Dès l'enregistrement du premier règlement, l'élève recevra par mail un identifiant ainsi qu'un mot de passe lui permettant de se connecter à son espace élève.
- Le centre de formation se réserve le droit de modifier son programme d'études et/ ou l'ordre d'envoi des cours en vue d'améliorer et d'actualiser le contenu de ses formations en fonction des dernières évolutions des connaissances et de l'évolution des métiers.

## Article 4. Durée de la formation

Une durée moyenne de formation est communiquée à titre indicatif pour chaque étude. Elle dépendra du rythme de travail personnel de l'élève. Néanmoins, le temps ne peut excéder un mois. Dans le cas contraire, des frais supplémentaires sont à prévoir.

## Article 5. Prix de la formation

Le prix de la formation est forfaitaire et comprend toutes les prestations du centre : l'accès aux supports pédagogiques et devoirs prévus au programme, les certificats de scolarité, réponses aux consultations pédagogiques par téléphone, par écrit ou sur l'espace élève et l'assistance pédagogique. Le prix est ferme et non révisable pendant la durée de validité du contrat. Le règlement de la formation s'effectue selon la formule de paiement choisie par l'élève et indiquée dans nos tarifs publics. Le rythme des paiements est donc prévu dès l'inscription. Aucun achat d'ouvrages ou d'autres documents ne lui sera imposé. Nos formations sont complètes et ne requièrent aucun complément pédagogique. En cours d'étude, le centre de formation pourra proposer à l'élève des services ou formations complémentaires qui, en cas d'inscription, feront alors l'objet d'une facture distincte.

#### Article 6. Modalités de paiement de la formation

Les modalités de paiement de la formation sont indiquées clairement sur le site internet [www.yesimmocash.fr](http://www.yesimmocash.fr). En cas de non règlement de l'acompte et quel que soit le mode de paiement choisi, l'élève autorise le centre de formation à effectuer un prélèvement SEPA incluant l'acompte avec les autres mensualités.

#### Article 7. Conditions financières Modifications

- L'élève peut, à titre exceptionnel et après accord de l'école, changer de formule de paiement en cours de formation (accélérer ou rallonger les mensualités).
- Tout règlement, dont la date d'encaissement doit être exceptionnellement repoussée sur demande de l'élève, doit faire l'objet au préalable d'un encaissement supplémentaire de 30€, correspondant au coût de gestion.
- En cas d'incident de paiement (rejet de prélèvement, chèque impayé, CB refusée, retard d'échéance...), des frais d'impayés d'un montant pouvant aller de 19 € à 120€ seront demandés à l'élève et la totalité du règlement de la formation pourra être exigée en cas de non-régularisation. Tout problème de paiement entraîne immédiatement la suspension des prestations pédagogiques (envois de cours, corrections des devoirs, ...). Le règlement des sommes dues pourra se faire par tout moyen (chèque, virement, CB), pour régularisation.

#### Article 8. Interruption des paiements et suspension de la formation

En cas d'interruption ou de suspension des paiements, l'accès à l'espace élève sera bloqué par le centre de formation. En cas d'interruption de paiement, le service recouvrement sera saisi pour prendre toutes les mesures nécessaires au respect de l'échéancier initialement convenu dans le contrat.

#### Article 9. Délai légal de rétractation

L'élève dispose d'un délai de quatorze jours pour exercer son droit de rétractation sans avoir à justifier de motifs ni à payer de pénalités. Ce délai expire quatorze jours après la date de signature du contrat d'inscription par l'élève. Il lui sera alors remboursé les paiements déjà reçus par virement bancaire ou par carte bancaire.

Cependant, si le client souhaite commencer la formation avant la fin de ce délai, il devra renoncer expressément à son droit de rétractation. Dans le cas où la formation a commencé avec l'accord du client, aucun remboursement ne pourra être exigé. En acceptant nos CGV, vous comprenez et acceptez de renoncer, conformément à la loi et à partir du moment où la consommation du contenu a débuté, à votre droit de rétraction.

#### Article 10. Propriété intellectuelle

Le contenu du site internet est la propriété de Yes ImmoCash et de ses partenaires. Il est protégé par les lois françaises et internationales relatives à la propriété intellectuelle. Toute reproduction totale ou partielle de ce contenu est strictement interdite et susceptible de constituer un délit de contrefaçon. En outre, le centre de formation Yes ImmoCash reste propriétaire de tous les droits de propriété intellectuelle sur les études, dessins, modèles, prototypes, etc., réalisés (même à la demande de l'élève) en vue de la fourniture de la formation à l'élève. L'élève s'interdit donc toute reproduction ou exploitation desdits études, dessins, modèles et prototypes, etc., sans l'autorisation expresse, écrite et préalable du centre de formation qui peut la conditionner à une contrepartie financière. Par ailleurs, le centre de formation Yes ImmoCash reste propriétaire exclusif de l'ensemble des éléments fournis lors de la formation. L'élève dispose d'un droit d'utilisation exclusivement personnel de tout support (électronique, informatique, papier, audiovisuel, multimédia, etc.) et de tout enseignement dispensé. L'élève pourra utiliser les connaissances acquises afin de les appliquer pour toute fin personnelle ou professionnelle. Néanmoins, il s'interdit de reproduire, copier ou paraphraser les enseignements dispensés en vue de les transmettre à un tiers à titre onéreux ou gratuit.

#### Article 11. Acceptation des Conditions Générales de Vente

Les présentes conditions générales de vente sont expressément agréées et acceptées par l'élève qui déclare et reconnaît en avoir une parfaite connaissance.

