



# Livret d'accueil

Créer et exploiter une laverie automatique



# 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 ont développé un écosystème avec un groupe de sociétés dont le développement de laverie automatique dans un but de diversification et de développement d'actifs. Ils sont leurs qualités et 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 mais également dans le développement de business 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 petit à petit sur 15 jours  
Programme express sur 7 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

  
  

Insérer ici le mot  
de passe reçu  
dans votre mail

Cliquez sur  
Valider

[Mot de passe oublié ?](#)



# Programme

TEMPS DE VIDEOS

3 min 25

## Introduction

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 : Le Mindset de l'investisseur

09 min 43

### Le rôle de l'entrepreneur

5 min 17

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer quel est le rôle principal de l'entrepreneur et ses différentes fonctions

### Devenir son propre locataire

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer, comment devenir son propre locataire

### Souplesse du système

04 min 26

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer comment scaler le business

### Statut juridique

Dans ce chapitre nous allons aborder les différentes structures nous pouvons donc créer une laverie automatique

## Module 2 : Trouver un emplacement

26 min 23 s

### Comment analyser un emplacement juteux ?

08 min 22

Dans ce chapitre nous allons déterminer les emplacements, à savoir quel serait le meilleur emplacement pour avoir un maximum de clientèle, et avoir un emplacement stratégique.

### Analyser la concurrence locale

10 min 52

Dans ce chapitre nous allons analyser de façon précise la concurrence locale. Comment se distinguer de la concurrence, analyser les points fort, mais aussi les points faibles.

### Faut-il Acheter ou Louer le local ?

07 min 49

Dans ce chapitre nous allons étudier pourquoi faut-il acheter ou bien louer un local pour y créer sa laverie, nous allons découvrir que ses les avantages, ainsi que les inconvénients pour l'un et pour l'autre.

## Module 3 : Définir le projet

25 min 22

### Quel type de matériels mettre en place ?

11 min 08

Dans ce chapitre nous allons expliquer comment bien choisir son matériel,

### Analyser la puissance électrique ou gaz à installer (compteur, abonnement...)

03 min 68

Dans ce chapitre nous aborderons les aspects techniques quant à la création d'une laverie automatique

### Analyse hydraulique

04 min 36

Dans ce chapitre nous allons aborder ce domaine

## TEMPS DE VIDEOS

**Quelle marque de matériel est à privilégier et quelle garantie négocier ?**

Dans ce chapitre nous allons vous montrer quels sont les matériaux à favoriser plutôt que d'autres, ainsi que leurs garanties

**Quel style de mobilier mettre en avant ? Choisir le décor ?**

Dans ce chapitre nous allons étudier le style de décoration à instaurer au sein de la laverie automatique, tel que le design des meubles, des objets de décoration etc..

06 min 10

**Quels sont les équipements annexe et signalétiques à mettre en place ?**

Dans ce chapitre, nous allons vous montrer quels sont les équipement signalétique obligatoire à mettre en place dans votre laverie.

06 min 09

**Module 4 : Étude financière ?****Choisir la franchise, bon plan ou piège à éviter ?**

Dans ce chapitre nous allons voir si la mise en place d'une franchise est un avantage ou bien un inconvénient, ce qu'il faut savoir

**Quel budget prévoir pour une laverie ? (étude poste par poste) ?**

Dans ce chapitre nous allons étudier le budget à prévoir pour une laverie automatique, déterminer le prix du local, l'électricité, le matériel...

**Comment financer son projet (Délai de crédit, taux, choix de la banque...) ?**

Dans ce chapitre nous allons étudier le financement de son projet, à savoir les délais de crédit, le taux actuel (si c'est intéressant ou non), comment choisir la bonne banque, etc...

**Comment et pourquoi commander sa carte commerçant pour les paiements à distance via TPE ?**

Dans ce chapitre nous allons vous montrer comment commander sa carte commerçant pour les paiement à distance via TPE et pourquoi ? à quoi sa sert ?

**Astuces Financières**

Dans ce chapitre nous allons vous aidez à savoir gérer son budget financier

**Module 5 : Réussir son prévisionnel**

05 min 64

**Comment réaliser un prévisionnel précis sur 6 ans et plus ?**

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer comment réaliser un prévisionnel et à quoi ça sert ?

04 min 08

**Choisir son service ménage**

Dans ce chapitre nous allons vous aidez à trouver LE service ménages qu'il vous faut

**Évolution du Chiffre d'Affaires**

Dans ce chapitre nous allons vous expliquez, comment suivre l'évolution de son chiffre d'affaires pour une laverie automatique

01 min 56

**Logiciel de gestion**

Dans ce chapitre nous allons vous montrez quel logiciel de gestion choisir

## Module 6 : Démarrage des travaux

TEMPS DE VIDEOS

01 min 97

### Comment déclarer ses travaux auprès de la mairie (déclaration et autorisation) ?

01 min 56

Dans ce chapitre nous allons voir ensemble comment déclarer ses travaux auprès de la mairie, c'est-à-dire déclarer le début des travaux ou bien même demander une autorisation etc...

### Comment procéder à l'ouverture du chantier et à la réception du matériel ?

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer comment bien préparer sa réception de chantier qu'est-ce qu'il ne faut pas omettre de regarder

### Suivre les travaux de plomberie d'électricité et du matériel

Dans ce chapitre nous allons vous aider à suivre vos travaux de plomberie, d'électricité, mais également de votre matériel

### Analyser l'agencement et mettre en place la domotique (logiciel de commande à distance)

Dans ce chapitre nous allons analyser l'agencement de votre laverie automatique, et mettre en place le logiciel de commande à distance

### Réussir la réception avec le levée des réserves et la mise en service avant l'ouverture

00min42

Dans ce chapitre nous allons voir comment bien préparer sa réception de "chantier" et comment tout en mettre en oeuvre avant l'ouverture

## Module 7 : Optimisation du local avec des business compatibles

### Comment augmenter sa visibilité avec la mise en place de Lockers Amazon

Dans ce chapitre nous allons vous expliquer comment augmenter sa visibilité grâce à un Lockers Amazon

### Augmenter son Chiffre d'Affaires

Dans ce chapitre très complet nous allons vous aidez à augmenter son Chiffre d'Affaires.

### Communication et avis Google

Dans ce chapitre nous allons finaliser ce module avec la dernière étape de la communication et des avis que nous pouvons retrouver sur google. La communication reste très importante pour son entreprise, mais les avis aussi, c'est ce qui met en valeur l'enseigne, et donc qui attire de potentiels futurs clients

**BONUS : AMELIORER LA SECURITE DE VOTRE LAVERIE**

**09min34**



# TOTAL

5 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 :

- Connaître les différentes étapes pour pouvoir créer 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
- 7 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

# 997€ TTC

- Financement personnel : Carte bancaire, Paypal, Virement (Paiement comptant ou en 3x)

# Planning

## RÉUSSIR MA FORMATION YES IMMOCASH

---

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 petit à petit sur 15 jours

**2**

Programme rapide sur 7 jours

# Programme petit à petit sur 15 jours

## Créer & exploiter une laverie automatique

<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
<b>Semaine 2</b>	Module 5 - 1 Module 5 - 2 Module 5 - 3	Module 5 - 4 Module 5 - 5 Module 5 - 6	Module 5 - 7 Module 6 - 8 Module 6 - 1	Module 6 - 2 Module 6 - 3 Module 7 - 4	Module 7 - 1 Module 7 - 2 Module 7 - 3	Module 7 - 4 Module 7 - 5	Module 7 - 6 Module 7 - 7

# Programme rapide sur 7 jours Créer & exploiter une laverie automatique

<b>Jour 1</b>	Introduction Livret d'accueil Module 1	<b>Jour 2</b>	Module 2	<b>Jour 3</b>	Module 3	<b>Jour 4</b>	Module 4	<b>Jour 5</b>	Module 5	<b>Jour 6</b>	Module 6	<b>Jour 7</b>	Module 7
---------------	--	---------------	----------	---------------	----------	---------------	----------	---------------	----------	---------------	----------	---------------	----------

# 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. Conformément aux dispositions de l'article L. 221-18 du Code de la consommation, le Bénéficiaire non professionnel dispose d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la conclusion du contrat, sans avoir à justifier sa décision, en envoyant un courrier recommandé avec accusé de réception. Toutefois, en application de l'article L. 221-28 du même Code, le droit de rétractation ne s'applique pas pour des formations numériques immédiatement accessibles, à condition que : 1. Le Bénéficiaire accepte de commencer la formation avant la fin du délai de rétractation, 2. Le Bénéficiaire reconnaît qu'il renonce à son droit de rétractation. Le formulaire de rétractation sera accessible depuis l'espace personnel du Bénéficiaire.

Ainsi, 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.