

Guide Immobilier

Comment faire un bénéfice entre l'achat et la revente ?

Yakadémie



YAKA

Introduction

La stratégie de l'achat-revente

Je m'appelle Jean Laplace, formateur, investisseur, entrepreneur et marchand de biens.

J'ai créé la marque yakademie.com pour accompagner les personnes qui veulent utiliser l'immobilier comme pilier d'investissement pour avancer dans leurs projets.

Aujourd'hui, si vous avez fait la démarche de télécharger ce guide, c'est que vous vous sentez prêt à investir intelligemment et faire fructifier votre patrimoine avec **une stratégie d'investissement peu connue, utilisée par les professionnels, et puissante pour dégager de la trésorerie : l'achat-revente.**

Ce guide a pour objectif de vous présenter les clés qui permettent de faire un beau bénéfice entre l'achat et la revente d'un bien immobilier. Ce sont les clés que j'utilise au quotidien dans ma société de marchand de biens créé en 2014. Depuis, elle a généré plus de 20 millions d'euros de ventes. L'entreprise continue de se développer : recrutement de nouveaux collaborateurs et un chiffre d'affaires en forte croissance. Plus de 5 millions réalisés en 2021 et plus de 10 millions déjà prévus pour 2023.

Ce ne sont donc pas des clés tombées du ciel pour devenir rentier du jour au lendemain, comme vous pouvez voir un peu partout sur Internet.

Depuis 2015, j'ai passé beaucoup de temps à découvrir par moi-même les actions rentables pour réussir mes opérations. Ce guide reprend les fondations de la méthode LARIS qui est le fruit de mes années d'expériences, de mes réussites et surtout de mes échecs et erreurs pour vous guider et **vous faire gagner du TEMPS dans vos projets immobiliers.**

Vous avez donc dans vos mains les règles indispensables à suivre pour vous lancer avec succès dans l'achat-revente, avancer dans vos projets de vie pour concrétiser vos rêves et visions qui vous tiennent à cœur grâce à votre liberté financière.

Je vous souhaite une très bonne lecture !

Jean LAPLACE



Qu'est-ce que l'achat-revente ?

Si vous voulez investir dans l'immobilier, c'est essentiellement pour une raison précise à court terme :

1. Soit-vous voulez vous **créer des revenus passifs pour améliorer votre quotidien**, et ne pas vivre uniquement de votre salaire.
2. Soit-vous voulez **sécuriser votre futur (la retraite)** avec un patrimoine immobilier.

Pour y arriver, vous avez deux stratégies d'investissement possibles.

D'une part, vous avez l'**investissement locatif** comme la location nue, la location meublée, la location courte durée ou la colocation. Chaque mois, votre investissement va vous rapporter un loyer et votre objectif est de dégager un cashflow positif tous les mois (entre 100€ et 600€ par mois).

D'autre part, vous avez l'**achat-revente qui consiste à acheter un bien pour ensuite le revendre dans le but de réaliser une plus-value dans un délai assez court**. Cela peut se faire avec un immeuble, une maison, un appartement ou encore un terrain. Vous décidez quel bien acheter pour le valoriser avant de le revendre. A la revente, vous encaissez une plus-value conséquente (20.000€, 50.000€ ou beaucoup plus).

Pour gagner cette plus-value, vous allez utiliser des techniques de valorisation qui vont augmenter la valeur du bien.

C'est ce que je vais expliquer plus loin dans ce guide.



Chaque stratégie a ses avantages et inconvénients. Votre rôle est de choisir la stratégie la plus adaptée à vos objectifs pour avancer dans vos projets.

Ma révélation avec l'achat-revente

Quand j'ai commencé à m'intéresser à l'investissement immobilier, je pensais faire comme tout le monde : **faire de l'investissement locatif** (location meublée, location courte durée ou colocation).

Comme tout le monde en parlait sur Internet, ça devait être la stratégie à suivre. Malheureusement, après un premier investissement dans un appartement, je me suis rapidement rendu compte que ce type d'investissement ne correspond pas à mes objectifs. Dégager de la trésorerie demande du temps... La gestion du bien demande du temps...

Et surtout, je devais multiplier les opérations pour réussir à dégager 2.500€ de revenus nets par mois. Ce qui allait prendre 6-7 ans au minimum. Je ne voulais pas attendre tout ce temps...

Je voulais être libre financièrement AUJOURD'HUI, pas attendre 20 ou 25 ans pour en profiter !

C'est par hasard, en revendant mon premier bien après un an, que j'ai découvert l'existence de l'achat-revente comme une stratégie d'investissement. Personne ne m'en avait parlé. Comme beaucoup de monde, j'avais souvent rêvé gagner de l'argent avec l'immobilier mais je n'avais pas vraiment pensé me lancer sérieusement dans un projet avant.

A la revente, je me suis retrouvé avec une plus-value de 50.000€ ce qui était énorme à l'époque pour moi et ça a complètement changé ma vie. J'avais de la trésorerie pour couvrir l'équivalent de 2 ans de dépenses. Et j'avais de la trésorerie pour réinvestir et moins dépendre du banquier.

Cela a été le point de départ qui m'a permis de répéter les opérations et concrétiser mes projets de vie personnels et pour ma famille.

Opération n°1
DIVISION PARCELLAIRE – DÉCOUPE DE TERRAINS



Dépenses	Montant
Achat maison	220 000,00 €
Démolition	26 080,09 €
Agence	16 000,00 €
TVA	14 169,48 €
Viabilisation	10 215,96 €
Banque	8 997,60 €
Notaire	7 194,91 €
Géomètre	4 548,00 €
Diagnostic	2 060,83 €
Huissier	1 313,09 €
Taxe Foncière	469,82 €
Total général	311 049,78 €

Recettes	Montant
Lot 1	124 200,00 €
Lot 2	111 200,00 €
Lot 3	135 000,00 €
Total général	370 400,00 €

 **BÉNÉFICE** **59 350,22 €**

 **RENTABILITÉ** **19,08%**

Pour qui est l'achat-revente ?

Quand j'ai commencé ma carrière dans l'immobilier, on m'a rapidement raconté cette maxime qui tourne en boucle dans le métier.

Quand on parle d'achat-revente, on a toujours l'impression que c'est une opération longue, compliquée avec des travaux à gérer. C'est FAUX. **Le fonctionnement de l'achat-revente n'est pas très différent que l'investissement locatif.**

C'est réellement une stratégie accessible aux personnes qui veulent rapidement se créer de la trésorerie. Pas besoin d'être né dans une famille d'investisseurs. Pas besoin de faire partie d'un club ou d'avoir des qualifications professionnelles particulières

C'est uniquement une question d'état d'esprit, **de commencer à votre niveau.** Pour vous aider concrètement, voici un tableau où je vous aide à choisir la bonne stratégie d'investissement selon vos besoins.

Envie d'un patrimoine pour sécuriser votre futur avec des loyers ?	➔	INVESTISSEMENT LOCATIF
Envie de la trésorerie pour vous créer un patrimoine rapidement ?	➔	ACHAT-REVENTE & INVESTISSEMENT LOCATIF
Envie de la trésorerie pour en profiter et vous créer des revenus ?	➔	ACHAT-REVENTE
Envie de répéter rapidement les opérations et moins dépendre du financement ?	➔	ACHAT-REVENTE
Devenir un professionnel de l'immobilier et vivre de cette activité ?	➔	ACHAT-REVENTE

Qui je suis-je pour vous parler d'achat-revente ?

Je m'appelle Jean LAPLACE, je suis marchand de biens, investisseur immobilier et formateur.

Après un parcours atypique qui m'a fait passer par les pelotons de Gendarmerie, les sapeurs-pompiers de Paris, puis le métier de topographe- géomètre, **ce n'est qu'en 2008 que j'ai rejoint le monde de l'immobilier comme agent immobilier.**

Je me suis ensuite occupé un nouveau poste où je vendais de la vente sur plan d'appartements en cours de construction. Durant cette période, j'étais constamment en contact avec des marchands biens, des lotisseurs, des promoteurs...

En découvrant toutes les possibilités de ces métiers, c'est à ce moment précis que me vient le déclic. Je réalise qu'emprunter cette voie me fera gagner ma liberté financière et mon indépendance totale sur mon emploi du temps.

C'est donc en **2014 que je décide de créer, avec un ami, une société d'achat-revente**. Les débuts sont difficiles. La première année, nous ne faisons qu'une seule opération, par manque d'argent, avec 300.000 euros de chiffres d'affaires à la clé. Et si les débuts sont si compliqués, c'est que cette profession est très opaque et très peu d'informations sont accessibles.

A l'été 2015, je crée mon site internet investir-et-immobilier.com où je commence à partager notre périple et les obstacles que nous rencontrons au quotidien. A cette époque, je passais un temps considérable à analyser les stratégies de croissances, les textes juridiques...

A force de persévérer, nous passons finalement, en 2017, notre premier million de chiffres d'affaires hors taxe sur 9 mois d'exercice. La célébration est de courte durée et nous nous concentrons pour appliquer les techniques apprises ces dernières années.

Un an plus tard, nous finissons l'année sur un nouveau record avec près de 2,5 millions d'euros de CA.

En parallèle, les demandes de renseignements explosent sur le site, et **je finis par créer une formation autour de la méthode que j'utilise au quotidien pour réaliser de l'achat-revente. Il s'agit de la formation LARIS.**

Aujourd'hui, concrètement, je fais ce qu'il me plaît au quotidien, j'ai plus de temps pour réaliser mes projets, mes rêves, voyager et profiter de mes proches.

Comment faire un bénéfice entre l'achat et la revente ?

Rentrons maintenant dans le vif du sujet de l'achat-revente.

Quand on parle d'achat-revente, vous pensez que c'est nécessairement une opération compliquée, qui demande plus de temps et de suivi que réaliser de l'investissement locatif.

Ce n'est pas le cas ! 80% des étapes d'une opération en achat-revente sont similaires à un investissement locatif. La différence se trouve surtout à la fin, où vous revendez le bien pour profiter d'une plus-value, alors qu'en locatif, vous allez chercher des locataires et les gérer.



Pour réaliser une opération d'achat-revente, il y a donc **3 phases qui vont vous aider à réaliser un bénéfice.**

La phase 1 consiste à se créer une opération rentable en trouvant un bien à valoriser. Vous ne trouvez pas un bien rentable, vous le créez. Si les critères de rentabilité sont remplis, vous l'achetez au juste prix.

La phase 2 consiste à valoriser le bien. Vous allez donc appliquer les techniques de valorisation identifiées lors de la phase 1 qui vont permettre d'augmenter la valeur de votre bien à la revente.

La phase 3 consiste à revendre le bien au prix juste adapté au marché pour dégager la meilleure plus-value rapidement sans attendre des mois. Vous pourrez ensuite profiter de ce bénéfice et répéter les opérations.

Dans la suite de ce guide, nous allons rentrer dans les 3 phases pour vous partager les principes qui vous aideront à réussir votre opération d'achat-revente, et surtout optimiser votre plus-value.

Phase #1

Se créer une opération rentable

Voici ce que j'entends régulièrement : “*Je ne trouve pas d'opération rentable...*” ou “*Il n'y a pas de biens rentables dans mon secteur*”.

Le problème est votre façon d'investir. Vous ne devez pas attendre qu'un bien rentable arrive devant vos yeux pour commencer à investir. Autrement, vous risquez d'atteindre (très très) longtemps.

La clé est de se créer une opération rentable quand vous avez repéré un bien intéressant, et de l'acheter au prix juste selon ce que vous voulez faire.

Cette première phase, **qui est la phase d'achat et de planification de votre opération**, est certainement la plus importante.



1. La connaissance de votre marché

Avant de procéder à un achat, vous devez prendre connaissance de votre marché et de la demande des acheteurs. **L'anticipation** est la tâche la plus importante à cette étape du projet pour avoir une bonne maîtrise.

2. Être capable de bien estimer un bien immobilier

Pour se créer une opération rentable, **l'estimation est importante** pour acheter au bon prix (le plus bas possible idéalement). L'analyse comparative est le système le plus couramment utilisé, mais l'analyse en fonction de la rentabilité locative doit également vous être familière.

Plus d'information ici :

[Comment réaliser l'estimation d'un bien immobilier ?](#)

3. Evaluer la demande sur le marché

La réussite d'une opération dépend aussi de l'importance de la **demande** sur le secteur, et l'importance du **flux de transactions** sur les biens que vous ciblez. Il ne s'agit pas d'acheter en rase campagne une maison trop grande pour laquelle il n'y a de toute façon pas d'acquéreur intéressé.

Pour une meilleure rentabilité, la majorité des projets se font à crédit. Si vous ne revendez pas rapidement, les frais financiers s'accumulent en paiement d'intérêts et votre rentabilité diminue jusqu'à devenir négative.

Vendre vite est le gage d'une opération réussie et donc rentable. C'est souvent beaucoup plus simple qu'il n'y paraît, tout le monde sait souvent ce qui intéresse les gens dans les communes environnantes. Vous, vous devez être simplement plus précis et plus attentif.

4. Savoir trouver le « bon vendeur »

Cette astuce est certainement celle qui permet d'acheter le moins cher. A la place de chercher spécifiquement un bien particulier, concentrez-vous sur la **situation** de votre vendeur.

Pour un même appartement, un vendeur âgé de 30 ans qui a acheté il y a deux ans et doit rembourser son premier crédit aura moins de marge de négociation qu'un retraité qui a déjà fini de payer son crédit depuis 10 ans. Les objectifs de chacun ne sont donc pas les mêmes.



Plus d'information ici :

[Comment bien négocier ?](#)

5. Créez-vous un réseau et optimisez la recherche

Pour trouver le vendeur idéal, encore faut-il le chercher correctement. Mettez en place une **stratégie de recherche structurée** sur les sites d'annonces immobilières avec des alertes pour réagir rapidement.

Plus d'information ici :

[Achat immobilier : où trouver la perle rare ?](#)

Avec le temps, vous devez vous créer un réseau de connaissances choisies. En ce qui me concerne, les agents immobiliers m'ont toujours permis de faire les meilleures affaires. Ils finissent par penser à vous quand une affaire intéressante se présente. Vous êtes courtois, réactif, vous ne négociez pas les honoraires d'agence, et vous les relancez régulièrement. À moyen terme, ce sont vos meilleurs apporteurs et ils vous informent avant qu'un produit n'arrive sur le marché.

6. Optimiser les frais financiers

Le banquier fait partie de votre réseau de partenaires avec qui il faut travailler en étroite collaboration. Il doit savoir qui vous êtes ! Vous devez donc trouver le bon banquier qui vous suivra pour financer votre opération. Il faut travailler la relation avec votre banquier et préparer votre opération avec lui. Allez le voir bien en amont de votre opération pour 'préparer le terrain'.

En effet c'est lui qui vous permettra de vous lancer dans vos projets avant même de les optimiser, et de vous suivre pendant votre projet notamment pour gérer certaines dépenses. Le courtier peut aussi être une solution pour financer un projet, et qui peut dans certains cas être plus intéressant que de traiter directement avec un banquier.

Plus d'information ici :

[Les courtiers sont-ils vraiment si intéressants ?](#)



7. Entretenez la relation avec les notaires

Je travaille avec la même étude notariale depuis 2008 ! Et ce n'est pas prêt de changer. Depuis que je suis actif, j'ai pu faire le tour de nombreux notaires. Je vois vite les différents états d'esprit et je repère rapidement ceux qui partagent mes méthodes de travail et mes valeurs personnelles.

J'entends souvent dire qu'il faut négocier les honoraires du notaire. Mais si je comprends le principe, j'estime que c'est un mauvais calcul.

Un notaire est comme un agent immobilier. **C'est un apporteur d'affaires.** Quand il est payé justement pour son travail, il n'hésitera pas à vous partager des opportunités. Ce qui n'arrivera pas si vous négociez constamment avec lui. Mais ce n'est pas tout. Le notaire joue aussi un rôle par ses conseils et son attention sur les opérations qui permettent souvent d'économiser de l'argent et éviter de faire des erreurs.

Pour optimiser quand même les frais, plus d'infos ici :

[Deux méthodes pour réduire les frais de notaire](#)

Phase #2

Valoriser votre bien

La 2ème étape va déterminer la plus-value que vous allez dégager à la fin de votre opération. C'est l'étape où vous allez apporter plus de valeur à votre bien dans sa globalité.

Il s'agit d'appliquer les techniques de valorisation décidées lors de la phase 1, et de gérer efficacement le projet sans perdre du temps.



Quand on parle d'achat-revente, j'entends généralement que la seule façon de valoriser un bien est de le rénover avec des travaux. C'est faux.

Il existe au moins 7 techniques de valorisation que vous pouvez utiliser et combiner dans une opération. Des techniques très simples comme la vente en l'état, comme des techniques plus avancées comme le la promotion immobilière.

A vous de choisir les techniques selon vos objectifs et votre situation. Alors, voici les différentes techniques.

1. L'amélioration de la surface existante (rénovation)

La technique la plus connue est la **rénovation légère (rénovation simple)** ou **lourde (travaux importants)** pour améliorer le bien, que ce soit au niveau de la disposition interne, de l'agencement, de l'équipement (cuisine, salle de bain...) ou encore de la décoration.

Un bien ancien, dans un mauvais état, qui ne correspond plus aux attentes des acheteurs (imaginez la décoration des années 60-70, par exemple) permet d'acheter le bien à un prix plus bas et d'utiliser l'amélioration pour dégager une marge.

Cette technique permet de dégager une marge à la revente, car vous augmentez la valeur intrinsèque du bien. Et quand vous faites de l'amélioration de la surface existante en fonction de ce que recherche le marché, votre plus-value augmente et cela facilite la revente.

C'est un levier intéressant car plus de 85% des acheteurs ne veulent pas faire de travaux. Pas le temps, pas l'envie ou pas les compétences de le faire. C'est donc un bon levier pour une opération d'achat-revente.



2. La création de surface

Cette technique consiste à **ajouter de la surface au bien existant**, comme l'ajout d'une extension neuve à une maison, l'aménagement d'un grenier, l'ajout d'un étage dans un immeuble.

Voici un exemple. Vous achetez une maison de 150m² à 2500€/m². Vous aménagez le grenier de 70m² avec des pièces supplémentaires pour un côté de 700€/m². Ce qui fait un gain de 1800€/m² sur l'espace en plus, sans parler de la hausse du prix de base grâce à cette valorisation.

L'intérêt de l'achat-revente est que vous pouvez réellement laisser libre cours à votre imagination pour augmenter la valeur d'un bien. Et quand cela correspond aux attentes des acheteurs, la revente devient très facile.

3. La division

Une autre technique de valorisation bien connue dans l'achat-revente est **la division d'un bien en plusieurs lots**. Vous optimisez l'espace pour créer des nouveaux biens que vous pouvez revendre.

Cette technique permet d'augmenter fortement la valeur d'un bien que vous achetez sans nécessairement devoir faire des travaux.

Il existe plusieurs façons de le faire :

La division de terrain :

Vous divisez un terrain en plusieurs lots à bâtir

Le détachement de parcelle :

Vous détachez une partie du terrain où se trouve déjà un bâtiment

La division d'appartement :

Vous agencez un grand appartement en petites surfaces

La division d'immeuble :

Vous divisez un immeuble en appartements indépendants que vous revendez séparément.

4. La construction

La construction utilise le principe de la création de surface, que ce soit pour construire une maison individuelle, un immeuble avec plusieurs lots ou un bâtiment industriel.

Vous avez la construction d'un lot individuel, ou vous pouvez faire de la promotion immobilière où vous construisez plusieurs biens similaires. Tout dépend de votre situation et votre capacité de financement.

C'est une technique de valorisation plus avancée, mais qui est extrêmement rentable. C'est en général la technique privilégiée par les professionnels de l'immobilier (lotisseurs et promoteurs).

Comme vous pouvez le voir, les techniques de valorisation sont nombreuses. Vous avez réellement le choix pour réaliser une opération d'achat-revente en fonction de ce que vous voulez faire.

Ayez ces techniques en tête pour vos recherches mais aussi pour vos visites. Vous allez rapidement voir ce que vous pourrez faire pendant vos visites. C'est comme ça que vous vous créez des opérations rentables.

Phase #3

Vendre au bon prix

Ça y est, l'heure de la vente est arrivée ! Dans le meilleur des mondes, vous avez tout bien anticipé lors de votre achat. La valorisation que vous avez faite augmente réellement la valeur et l'intérêt pour votre/vos bien(s).

La revente ne devrait plus être qu'une formalité.



Mon expérience montre que dans la réalité, ce n'est pas toujours aussi parfait. Mais qu'**il est possible de limiter fortement l'incertitude en cadrant efficacement votre opération.**

1. Cadrer avec un tableau opérationnel

Pour chaque opération d'achat-revente, je réalise un tableau prévisionnel pour **suivre les coûts d'une opération**, mais aussi **calculer la rentabilité et la plus-value** à la fin.

Ce tableau prévisionnel est aussi utilisé pour faire des scénarios (optimistes ET pessimistes) pour avoir une bonne vue sur le résultat final. Ce n'est pas tout, ce tableau m'aide aussi à limiter l'impact des éventuels problèmes grâce aux clés de sécurité.

Au lieu de perdre de l'argent à cause d'un problème (juridique ou administratif), les clés de sécurité sont là pour encaisser. Cela va réduire la marge finale, mais les opérations restent toujours rentables !

2. Les obligations administratives

La majorité des mauvaises surprises lors de la vente sont liées à une **méconnaissance juridique ou administrative**. Faites donc attention au statut fiscal que vous avez choisi pour réaliser votre opération. Cela peut sévèrement alourdir la note finale.

Plus d'information ici :

[Comment créer une SCI d'achat-revente ?](#)

Il y a aussi les taxes à ne pas oublier de payer si vous avez obtenu une autorisation administrative, comme la taxe d'aménagement du permis de construire. Ou encore la taxe sur la plus-value qui peut nuire à votre marge quand elle n'est pas prévue dans votre calcul de base.

Des petits détails qui peuvent être contrôlés avec un bon suivi au début de votre opération, et les bonnes personnes qui vous suivent dans le projet.

3. Ne devenez pas le “bon vendeur”

Lors de votre achat, vous avez cherché un “bon vendeur” pour vous permettre d'acheter un bien avec un potentiel de valorisation. Ici, c'est à votre tour de vendre. Débrouillez-vous pour **ne pas être dans une mauvaise situation** qui vous obligerait à accepter une négociation en votre défaveur.

Vous devenez ce bon vendeur quand le prix est mal estimé :

Soit trop élevé, ce qui fait trainer la vente, alors que vous voulez obtenir cette plus-value pour avoir la trésorerie pour vos projets personnels ou vous lancer dans un autre projet.

Soit trop bas, où cela va faire disparaître une partie de votre plus-value inutilement. Ou encore créer de la suspicion pour votre bien.



4. Attention à la mise en avant pour la vente

Il est plus agréable de **visiter un bien propre et bien décoré** qu'un appartement avec du vert fluo sur les murs, et encore en travaux.

Le “home staging” qui consiste à rendre votre bien sexy à moindre coût a fait ses preuves depuis longtemps, et peut réellement donner le coup de coeur aux acheteurs.

Il vaut mieux finir un chantier avant de le vendre. De nombreuses personnes ne savent pas se projeter et voir le résultat final. Mettez donc toutes les chances de votre côté pour que ce soit propre, terminé et attirant pour faire la différence.

Tous ces conseils peuvent vous sembler “bateau”. Quand vous les prenez séparément, ce ne sont qu'une série d'actions simples que tout le monde peut comprendre aisément.

La difficulté vient dans le volume des détails à gérer et ne rien oublier dans une opération, lors de l'achat, lors de la valorisation et à la revente.

Que ce soit en investissement locatif ou en achat-revente, ce sont souvent ces points qui vont baisser votre rentabilité. Ce qui est totalement évitable avec la **bonne stratégie**, la **bonne méthode** et les **bonnes actions** à chaque étape pour assurer un niveau de rentabilité qui vous permet d'avancer dans vos projets.

Voici les principes que j'applique afin de garantir la rentabilité visée au début d'une opération d'achat-revente.

Et vous de votre côté ?

Faites-vous accompagner dans vos projets

Prêt à dégager une plus-value confortable avec première opération d'achat-revente ?

Si l'achat d'un bien immobilier peut parfois se révéler être un véritable défi, c'est avant tout une aventure passionnante. Une aventure qui vous permet d'avancer dans vos projets de vie.

Notre raison d'être est d'accompagner des personnes à utiliser intelligemment l'immobilier comme un levier d'investissement et avancer dans leurs projets de vie.

Avec toute l'équipe, nous prenons un réel plaisir à partager nos connaissances, nos techniques, nos outils que nous utilisons au quotidien pour vous accompagner dans votre opération d'achat-revente.

Notre académie propose un panel de formations axées autour de, l'investissement immobilier, la gestion de ses finances et les marchés financiers (bourse). Nous vous apportons les clés nécessaires à la juste connaissance des stratégies et techniques pour faire fructifier votre argent.

Pour en savoir plus, voici la page qui présente nos formations.

JE DÉCOUVRE LES FORMATIONS

<https://www.yakademie.com/nos-formations/>

Jean LAPLACE & L'équipe YAKA



(Re)pensez votre
vie par la maîtrise
de vos finances