



*Votre partenaire formation depuis 2001*

*Notre spécialité : Immobilier et Promotion*

*Plus de 1600 entreprises nous ont fait confiance*

**[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)**



# **Catalogue des formations inter entreprises**

## **France entière**

**De Septembre à Décembre 2011**



Impasse des Rampins – BP 73 13718 Allauch Cedex Tél. 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23  
[contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr)



<b>Qui sommes- nous.....</b>	<b>Page 1</b>
<b>Formations dans le cadre de l'agence immobilière.....</b>	<b>Page 2</b>
○ <b>La transaction immobilière et sa réglementation.....</b>	<b>Page 3</b>
○ <b>Analyse technique d'un bien immobilier.....</b> Savoir détecter et estimer les éventuels travaux lors d'une prise de mandat de vente ou de gérance	<b>Page 4</b>
○ <b>Vendre les biens immobiliers - Techniques commerciales.....</b> Analyse et Méthodes	<b>Page 5</b>
○ <b>Mettre en place un partenariat avec des promoteurs.....</b> Prospecter et négocier des mandats de commercialisation en VEFA	<b>Page 6</b>
○ <b>Créer et organiser un service gestion locative.....</b> Comment intégrer l'activité de gestion locative dans votre agence immobilière	<b>Page 7</b>
○ <b>Pratique au quotidien de la gestion locative.....</b>	<b>Page 8</b>
○ <b>Créer et pratiquer au quotidien un service gestion des baux d'habitation</b>	<b>Page 9</b>
○ <b>La pratique des baux commerciaux.....</b> Comment devenir un spécialiste de la location et de la gestion des baux commerciaux	<b>Page 10</b>
○ <b>Le statut du commercial de l'agence immobilière.....</b> VRP – Salarié non VRP – Agent commercial ou société de portage	<b>Page 11</b>
○ <b>Les locations saisonnières.....</b> Réglementation et Fiscalité	<b>Page 12</b>
<b>Formations communes dans le cadre de l'agence immobilière et de la promotion immobilière</b>	<b>Page 13</b>
○ <b>La Vente en Etat Futur d'Achèvement.....</b> Connaître les bases juridiques pour commercialiser des logements neufs	<b>Page 14</b>
○ <b>La prospection foncière.....</b> Savoir prospecter et négocier du foncier	<b>Page 15</b>
○ <b>Comprendre le principe de la copropriété pour mieux la vendre.....</b> La copropriété – Les A.S.L – La division en volumes	<b>Page 16</b>

○ <i>Les dispositifs défiscalisants en location en nu.....</i>	<b>Page 17</b>
<i>Selon la dernière loi de finance</i>	
○ <i>Aménagement et problèmes fonciers.....</i>	<b>Page 18</b>
<i>Savoir apprécier les potentialités à bâtir d'un site foncier</i>	
<b><i>Formations dans le cadre de promotion immobilière.....</i></b>	<b>Page 19</b>
○ <i>Les règles comptables spécifiques à la promotion immobilière.....</i>	<b>Page 20</b>
<i>Intégrant la réforme de la TVA Immobilière (Loi n°2010-237 du 9 mars 2010 art.16)</i>	
○ <i>La Vente en Etat Futur d'Achèvement .....</i>	<b>Page 21</b>
<i>Responsabilités et obligations – Aspects pratiques et conséquences judiciaires en phase de livraison</i>	
○ <i>Montage d'une opération immobilière privée .....</i>	<b>Page 22</b>
<i>Comprendre la démarche et apprécier les risques de promotion immobilière privée</i>	
<b><i>Bulletin d'inscription.....</i></b>	<b>Page 23</b>
<b><i>Nos conditions générales de vente.....</i></b>	<b>Page 24</b>

*Ces thèmes sont proposés sur la période de septembre à décembre 2011*

*Nous développons de très nombreux autres thèmes non programmés pour cette période dans le cadre de l'inter-entreprises.*

*N'hésitez pas à nous contacter pour toute autre demande ou pour des formations animées dans votre société.*



## L'entreprise Sirius Formation



Issue du monde de l'immobilier, Isabelle Sourice a créé depuis 2001 un organisme de formation continue uniquement pour tous les professionnels de l'immobilier. Elle l'a voulu performant et adapté aux attentes très précises des personnes qui sont sur le terrain. Proposer à des professionnels de bloquer une ou deux journées dans leur agenda déjà très chargé pour venir perfectionner leurs connaissances, a été un pari audacieux. Isabelle Sourice a voulu permettre à tous l'accès à la formation en mettant en place des formations courtes, très pointues et surtout animées par des consultants haut niveau.

Son objectif : que les stagiaires de Sirius Formation ne perdent pas leur temps en venant dans nos stages et acquièrent ou confortent les connaissances pour développer leur chiffre d'affaires.

### Sirius Formation au présent

Aujourd'hui, nous sommes reconnus pour notre professionnalisme. C'est plus de 1 600 entreprises du secteur qui nous ont fait confiance. Notre meilleure satisfaction est que nos clients reviennent. Ils mettent en place des plans de formations sur l'année au vu de notre programmation, ce qui leur permet en plus, de bénéficier de conditions tarifaires avantageuses. Notre équipe est constituée d'une quinzaine de formateurs, du Docteur en Droit de l'immobilier au formateur consultant spécialisé en techniques commerciales. Nous proposons une trentaine de thèmes en Inter ou dans les entreprises sur toute la France. Cette liste n'est pas exhaustive.

### Sirius Formation dans le futur

Convaincre tous les professionnels de l'immobilier de l'importance de la formation continue tout au long d'une carrière professionnelle pour eux mêmes et leurs salariés, reste notre priorité. Nous allons développer dans les régions notre présence afin que nos clients accèdent à nos formations en limitant les longs déplacements. Sirius Formation veut rester à l'écoute de tous les professionnels de l'immobilier et leur proposer les formations dont ils ont besoin en rapport avec l'actualité, les dernières Lois. Notre objectif est de continuer à proposer du haut de gamme accessible.

Sirius Formation est aussi reconnue par d'autres secteurs d'activités. C'est pour cela que nous allons développer des formations juridiques en Droit du Travail, des formations informatiques sur site, accessibles également par toute autre entreprise hors immobilier

*Notre carte de visite*  
Sirius Formation SARL : Siège social : Impasse des Rampins BP 73 13718 Allauch Cedex  
Capital : 7700 euros Année de création : 2001  
N° de déclaration d'existence auprès de la DRTEFP des Bouches du Rhône : 91131064213  
Gérante : Isabelle Sourice  
Nombre de consultants : 13

## Formations pour les professionnels en agences immobilières



Les métiers sont nombreux au sein d'une agence immobilière. Bien entendu, la transaction de biens est celui pratiqué majoritairement. Mais vous avez aussi les métiers liés à la location : la location seule ou la gestion locative des baux d'habitation. Il y a aussi le métier de syndic de copropriétés. Et enfin, tout ce qui est en rapport avec l'immobilier d'entreprise (transaction, gestion). Tous ces métiers bien différents des uns des autres, demandent une connaissance multiple. C'est ce qui fait aussi, que le métier d'agent immobilier soit aussi passionnant.

### Nos intervenants

Chacun de nos intervenants est spécialiste du domaine développé. Vous n'aurez pas le même formateur pour une formation juridique, et une formation commerciale.

Pour les formations juridiques, ce sont des Avocats au barreau qui interviennent le plus souvent. Leur connaissance de la dernière législation et jurisprudence associée à leur pratique du droit, apportent aux stagiaires une analyse précise du thème développé.

Pour les formations pratiques que nous nommons dans les programmes « techniques », et commerciales, sont développées par des consultants qui ont une expérience professionnelle reconnue dans les thèmes traités. Les stagiaires apprécient beaucoup ces formateurs qui connaissent leurs problématiques métiers.

### Les thèmes des formations

Les thèmes qui sont développés reprennent bien entendu, les fondamentaux pour les professionnels, comme par exemple, la réglementation actuelle de la transaction immobilière et les obligations des professionnels. Quel que soit votre niveau, cette formation est incontournable. D'autres formations sont proposées, comme créer un service gestion locative, ou bien comprendre la construction d'un bâtiment pour mieux détecter son éventuelle pathologie, ou encore, une formation en droit social : connaître les différents statuts des commerciaux en agence immobilière pour mieux gérer son entreprise.

Tous ces thèmes sont issus de demandes de nos clients, et adaptés à leurs métiers.

Si vous ne trouvez pas un thème qui vous intéresse, contactez nous. Nous pourrions si cela est possible, soit vous le proposer dans vos locaux, soit le prévoir dans nos prochains calendriers de formations inter entreprises.

## Formation juridique

N° A01

### Intervenant

Un formateur consultant Avocat à la cour

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Maîtriser les bases juridiques de la transaction immobilière

### Public visé

Agents immobiliers – Marchands de biens Commerciaux avertis - Responsables administratifs

### Durée

Une journée 7 heures  
9h00-13h00 et 14h00-17h00

### Tarif

500,00€HT par participant – TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- **Pau** le 23 septembre 2011
- **Aix en Provence** le 28 octobre 2011
- **Lyon** le 9 décembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.  
Alternance d'exposés théoriques /exemples pratiques.  
Le formateur est un juriste.  
Il a une approche pratique des textes de lois.  
Il intervient depuis quelques années en formation continue avec une approche pédagogique plébiscitée par les stagiaires  
Un document sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

# La transaction Immobilière et sa réglementation

Réactualisée en fonction des dernières lois et jurisprudences

## ● Objectifs

- Apporter aux professionnels avertis de la transaction immobilière une connaissance approfondie et indispensable de la législation actuelle.
- Permettre au stagiaire la compréhension de sa fonction d'intermédiaire de la prise de mandats à la signature de l'acte authentique

## ● Programme

### L'intervention de l'agent immobilier

- **La Loi Hoguet du 10 juillet 1970 et ses évolutions - Les conditions d'exercice de la profession d'agent immobilier**
- **L'obligation de conseil et de moyens du professionnel et les conséquences juridiques**
- **Le droit à rémunération l'agent immobilier – Obligation des parties – Utilité du bon de visite**
- **L'obligation du mandat de vente et d'acquiescer et ses différentes formes - Le contenu du mandat de vente - L'étendue et les effets du mandat de vente - La responsabilité des mandataires – Le mandat et le démarchage à domicile – L'enregistrement des mandats**
- **Les ventes de listes de logements - Les obligations et les mentions de la convention de la vente de listes.**

### Les avants contrats

#### La promesse unilatérale de vente

- **Le régime juridique**
- **Comment se pratique la levée d'option**
- **L'opposabilité de la promesse aux tiers**
- **Les formalités à respecter à peine de nullité**

#### La promesse synallagmatique de vente (ou compromis de vente)

- **La formation de la promesse de vente**
- **Quels sont les effets entre les parties par rapport à la promesse unilatérale de vente**
- **L'opposabilité aux tiers**

#### Les sommes versées lors de la signature de l'avant-contrat

- **Les sommes versées**
  - Dépôt de garantie - Arrhes, Acomptes - La clause pénale - Clause de dédit, etc...

#### L'incidence de la Loi SRU sur la rédaction des actes de vente

- **L'offre d'achat**
- **L'information des acquéreurs**
- **La protection des acquéreurs**

#### Le contenu de l'avant-contrat

- **La capacité des parties à contracter, la description du bien, les règles d'urbanisme, les servitudes, les hypothèques, le prix de vente, les conditions suspensives et résolutoires, l'obtention d'un prêt, l'entrée dans les lieux, le transfert des assurances, l'immeuble en copropriété, le sort du mobilier etc...**

#### La réglementation de l'immeuble réactualisée en fonction des lois et décrets

- **La réglementation de l'immeuble vendu (la loi Carrez, les termites, le saturnisme, l'amiante, les différents diagnostics et certificats...)**
- **Les textes et leurs durées de validité - Les sanctions en cas de non respect**

#### Les litiges possibles

- **Le vendeur refuse de signer l'acte authentique**
- **L'acquéreur refuse de venir signer l'acte authentique**
- **Le vendeur décède avant l'acte authentique**

## Formation Technique

N° G05

### Intervenant

Un Consultant spécialisé dans le négoce en bâtiment gros et second œuvre (Ex directeur commercial) ainsi que dans la construction de maisons individuelles

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Aucun

### Public visé

Tout professionnel en immobilier, Transaction et gestion

### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

500€ HT par participant - TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- **Lyon**, le 16 septembre 2011
- **Nantes**, le 7 octobre 2011
- **Strasbourg**, le 24 octobre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques /exemples pratiques accompagnés de visuels.

L'intervenant, spécialisé dans le bâtiment, anciennement directeur commercial, a, par sa double compétence technique et commerciale, une approche pédagogique qui intègre dans son développement un regard commercial nécessaire. Un document sur support papier et numérique sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

# Analyse technique d'un bien immobilier

Savoir détecter et estimer les éventuels travaux lors d'une prise de mandat de vente ou de gérance

## ● Objectifs

Pour un public professionnel de l'immobilier mais non professionnel de la construction, apprendre à :

- Déterminer de façon globale le mode de construction d'un bâtiment
- Détecter d'éventuelles pathologies et / ou malfaçons et savoir envisager le coût financier de leurs traitements
- Valoriser le bien immobilier, sans pour autant occulter les points négatifs auprès du vendeur ou bailleur
- Signer un mandat de vente ou de gestion en ayant les connaissances techniques

## ● Programme

### Analyse de la construction dans sa globalité

#### Le gros œuvre du bâtiment

- Fondations : savoir déterminer le type
- Plancher : il existe différents procédés pour réaliser un plancher, savoir l'identifier
- Élévation des murs : connaître les différents matériaux employés
- Charpente et couverture : poste très important du bâtiment
- Menuiseries extérieures
- Les réseaux
- ...

#### Le second œuvre

- Isolation : planchers, murs, combles
- Cloison et contre cloison : savoir quels matériaux se cachent derrière la peinture
- Electricité : définir si celle-ci est aux normes en vigueur
- Plomberie
- Revêtement de sol

### Identification des pathologies : Apprendre à déceler les pathologies du bâtiment

#### Parties extérieures

- La végétation proche : arbres environnants
- Etat visuel du bâtiment
- Aspect des façades
- Parties extérieures couvertes : terrasses, patios, etc...
- Menuiseries extérieures
- Toiture

#### Parties intérieures

- Aspect, état général du revêtement de sol
- Eventuelles infiltrations d'eau : en rechercher les traces
- Electricité
- Plomberie, robinetterie
- Revêtement mural : contrôle visuel pouvant donner des indications
- Charpente et couverture ; faire une vérification sérieuse de l'intérieur

### Gestion des pathologies décelées

- Estimation des coûts
- Leur influence sur la valeur du bien

### Conclusion de la visite

- Savoir valoriser le bien immobilier en tenant compte des pathologies décelées
- Savoir se servir des différents diagnostics en vigueur

# Vendre les biens immobiliers Techniques commerciales

## Analyse et méthodes

### Formation commerciale

N° B01

#### Intervenant

Un formateur consultant spécialisé en techniques commerciales en transaction immobilière

#### Effectif Maximum

15 participants

#### Pré-requis

Aucun

#### Public visé

Commerciaux en transaction immobilière

#### Durée

Deux journées (14 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

#### Tarif

800,00€ HT par participant -TVA 19.60%

#### Lieux et Dates

- **Nantes** les 05 et 06 juillet 2011
- **Lyon** les 08 et 09 septembre 2011
- **Ajaccio** les 15 16 décembre 2011

#### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires. Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques. Le formateur tout en apportant une méthode de travail, permet aux stagiaires de se repositionner dans leurs métiers d'intermédiaires en immobilier. Un document sera remis à chacun des participants

### ● Objectifs

- Permettre au négociateur, l'appréhension des méthodes de découverte pour amener son client acquéreur à la décision d'achat.
- Le négociateur sera amené à prendre conscience de la nécessité d'une chronologie méthodologique dans son travail (de la prise de mandat à la présentation d'une offre d'achat) pour arriver à générer son chiffre d'affaires.

### ● Programme

#### Définition et analyse des différentes fonctions du négociateur immobilier

- Quelles sont les différentes fonctions d'un négociateur immobilier ?
- Comment s'organiser pour être performant et rentabiliser son activité ?
- Pourquoi travailler sur du long terme ?

#### Prospecter les biens immobiliers : Analyse et méthodes

- Pourquoi la prospection est-elle importante ?
- Les méthodes statiques
- Les méthodes dynamiques
- Mettre en place ces méthodes

#### La prise de mandats exclusifs : Comment crédibiliser son travail auprès du vendeur

- Le mandat exclusif est-il un mandat extraordinaire ?
- Justifier ses honoraires
- Pourquoi et comment signer des mandats de vente exclusifs
- Présentation de la méthode
- Comment transformer son stock mandat en mandats exclusifs ?
- Travailler avec le vendeur, un client acquis et conquis

#### L'acquéreur : un client à découvrir pour l'amener à l'achat

- Comment constituer le fichier acquéreur ?
- Comment avoir l'autorité sur les désirs de l'acquéreur ?
- Pourquoi il est important de considérer l'acquéreur ?
- Méthodologie de découverte – les 7 catégories de la motivation d'achat
- Que doit maîtriser le négociateur pour être performant auprès de l'acquéreur

#### La prise de décision du client acquéreur : Pourquoi vendre plutôt qu'attendre que le client achète ?

- Comment amener le client acquéreur à la décision d'achat
- Étude et analyse du comportement du négociateur et de l'acquéreur
- Les objections : Exemples et traitements

### Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

#### Sirius Formation Sarl

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : [contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr) Web : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213



## Formation commerciale

N° B10

### Intervenant

Consultant spécialisé en Vente en Etat Futur d'Achèvement

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Aucun

### Public visé

Agents immobiliers

### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

500,00€ HT par participant - TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- **Strasbourg** le 19 juillet 2011
- **Aix en Provence** le 21 juillet 2011
- **Nantes** le 23 septembre 2011
- **Lyon** le 14 octobre 2011
- **Pau** le 9 décembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.  
Alternance d'exposés théoriques /exemples pratiques.  
Animation concrète pour apporter en une journée les moyens au stagiaire d'intégrer dans sa proposition commerciale la vente de logements sur plans  
Un document papier et numérique sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :  
[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

# Mettre en place un partenariat avec des promoteurs

Prospecter et négocier des mandats de commercialisation de VEFA

## ● Objectifs

- Apprendre à nouer et consolider des partenariats avec des promoteurs afin de développer son activité
- Savoir appréhender le secteur de la promotion immobilière

## ● Programme

**Mieux appréhender le secteur de la promotion immobilière afin de mieux proposer ses services**

### 1. L'intérêt de partenariats :

**Pour le promoteur constructeur ayant déjà un service commercial au sein de son entreprise**

- Développer son réseau commercial
- Etre présent sur un marché plus local et non maîtrisé
- Multiplier sa présence sur le secteur pour devenir incontournable

**Pour le promoteur constructeur n'ayant pas de service commercial au sein de son entreprise**

- Ne pas avoir à gérer la phase pré commercialisation pour la laisser à des professionnels
- Avoir une aide à la conception prix/produit

### 2. Préoccupations des promoteurs

### 3. Les différents types de produits commercialisés et de modes de commercialisation

**Comment initier un partenariat**

#### 1. La maîtrise du foncier

#### 2. La maîtrise de la réglementation de la VEFA et de ses contraintes

#### 3. Une bonne pré-commercialisation passe par une bonne organisation dans son agence

#### 4. Savoir proposer ses services en fonction des besoins des différents promoteurs -

- Pour des promoteurs peu ou pas structurés commercialement
  - Aide à la conception Prix/Produit
  - Aide à la mise en commercialisation : maquette, plaquette, panneautage, plan média...
  - Pré commercialisation exclusive – Sachez obtenir le mandat de vente en exclusivité
- Pour des promoteurs structurés commercialement
  - Apporter la clientèle de proximité – Sa maîtrise du marché local – L'emplacement de l'agence et ses moyens commerciaux

#### 5. Savoir se faire reconnaître comme un professionnel averti du la VEFA

**Négocier ses missions et contrats de commercialisation en fonction de chaque contexte spécifique**

#### 1. Les mandats de commercialisation

#### 2. La prise en charge des moyens commerciaux, plaquettes, maquette, panneautage, plan média...

**Sirius Formation Sarl**

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : [contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr) Web : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213

# Créer et organiser un service gestion locative

Comment intégrer l'activité de gestion locative dans votre agence immobilière

## ● Objectifs

- Mettre en évidence pour un agent immobilier ses responsabilités et obligations
- Appréhender les moyens à mettre en œuvre pour la création du service gestion
- Savoir développer son portefeuille

## ● Programme

### L'intérêt économique et commercial

#### **Devenir l'interlocuteur immobilier privilégié**

- Offrir un service complet aux acquéreurs investisseurs - Interactivité des services transaction et gestion : établir et exploiter son fichier client existant - Etre conseiller en investissements locatifs : le choix d'un bon investissement, sa rentabilité, son financement

#### **Générer des produits récurrents et réguliers**

- Les honoraires de gestion (honoraires principaux et annexes), le chiffre d'affaire par lot géré - Les honoraires de location, le rapport statistique entre les honoraires de gestion et de location

#### **Attention au réel partage des honoraires entre le propriétaire et le locataire !**

#### **Valoriser son entreprise : valeur indicative d'un cabinet de gestion locative**

### Les moyens à mettre en oeuvre

#### **Le cadre législatif de l'activité : la carte professionnelle de gestion locative (Loi du 2 janvier 1970)- Conditions d'obtention**

- Aptitude professionnelle - Garantie financière, Assurance responsabilité civile professionnelle, leur coût - Incapacités

#### **Que demander à votre fournisseur de logiciel informatique**

- Les principes de base - Attention à la présentation de C.R .G (Compte Rendu de Gestion)
- Attention à la commodité de traitement des régularisations de charges locatives
- Attention à la fourniture des renseignements pour la déclaration des revenus fonciers (2044)
- Le traitement des locataires - L'interface de mise en ligne des offres de location
- L'établissement du bail

#### **Comment organiser le service, les attentes des clients**

- Le gestionnaire locatif, son profil - Le négociateur location, son profil - Les volumes gérés par collaborateur - L'établissement ou la sous-traitance des états des lieux

#### **L'organisation comptable d'un cabinet de gestion locative**

- Les obligations légales – Schéma type d'organisation comptable – Le précontentieux – Facturation et perception des honoraires

### Mettre en place les bonnes pratiques

Maîtriser les éléments incontournables de la réglementation de la profession et de la législation applicable à l'activité de gestion locative

#### **Le mandat de gestion locative**

- Qui doit signer : le propriétaire, biens de communauté, indivisions, SCI, etc, les pièces à demander – Les mentions obligatoires et les précisions utiles, le registre des mandats de gestion – La loi Chatel

#### **Les assurances de loyers impayés, la GRL (garantie des risques locatifs)**

#### **Le dossier du locataire**

- Les critères de solvabilité, la caution solidaire, les pièces à demander, la discrimination – La validation du dossier locatif

### La responsabilité du mandataire (les cas les plus fréquents de recherche de responsabilité)

- A l'égard du propriétaire – A l'égard du locataire

### Développer son portefeuille de gestion locative

- Synergie avec l'activité transaction – Le rôle du négociateur immobilier – Synergie avec l'activité de syndic de copropriété ; envisager l'exercice de cette activité ?

## Formation Technique

N° G03 A

### Intervenant

Un Consultant Ex fondateur et dirigeant de plusieurs grandes sociétés de gestion (23000 logements et commerces gérés)

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Aucun

### Public visé

Directeurs d'agences

### Durée

Une journée (07 heures)  
9h00 - 13h00 et 14h00 - 17h00

### Tarif

500€ HT par participant TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- **Strasbourg**, le 6 octobre 2011
- **Toulouse**, le 1<sup>er</sup> décembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La double compétence de l'intervenant apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

# Pratique au quotidien de la gestion des baux d'habitation

## Formation Technique

N° G03 B

### Intervenant

Un Consultant Ex fondateur et dirigeant de plusieurs grandes sociétés de gestion (23000 logements et commerces gérés)

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Aucun

### Public visé

Agents immobiliers – Responsables et commerciaux du service gestion

### Durée

Une journée (07 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

500€ HT par participant TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- **Strasbourg**, le 7 octobre 2011
- **Toulouse**, le 2 décembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La double compétence de l'intervenant apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

### ● Objectifs

- Apporter aux participants une approche complète de la pratique de la gestion des baux d'habitation au quotidien

### ● Programme

#### Le dossier « propriétaire »

**Les informations reprises sur le mandat de gestion**

**Les pièces indispensables du dossier**

#### Les caractéristiques du bien à louer

**Le logement décent**

**Les équipements techniques**

#### La mise en location

**Trouver le locataire**

- La visite du logement – La justification du revenu du locataire – Les cas particuliers des régimes d'investissements locatifs (Loi Besson, Loi Robien, Loi Scellier)

**L'état des lieux**

- Le caractère contradictoire, les supports, les frais d'état des lieux
- La sous-traitance des états des lieux ? Les services offerts, leur coût

#### Le bail : Cadre légal des baux d'habitation (loi du 6 juillet 1989 – aperçu sommaire)

**La durée du bail**

**Le loyer**

**Le dépôt de garantie**

**Les obligations du propriétaire et du locataire**

**La rédaction du bail**

- Clauses licites et clauses illicites – faire établir les diagnostics obligatoires – La signature du bail : Qui doit signer, couples mariés ou pacsés, co-preneurs, conjoints et solidaires – Le formalisme de l'acte de caution solidaire – L'usage des lieux

#### La gestion locative au quotidien

**L'encaissement des loyers et charges**

- Les appels de loyer – La révision de loyer – Les charges locatives – Leur régularisation en mono et copropriété – La prescription

**Le suivi technique**

- Les réparations locatives (habitation : décret de 1987) – La notion de vétusté – Les réparations à la charge du propriétaire, gérer l'urgence, la conservation du patrimoine du mandant

**Le renouvellement du bail d'habitation**

- Renouvellement tacite – Renouvellement avec majoration de loyer – Le congé pour vendre, le congé pour reprise personnelle

**La sortie du locataire**

- L'état des lieux de sortie – Le comparatif entrée/sortie – L'imputation des réparations locatives – Les charges en cours – La restitution du dépôt de garantie

#### Les régimes d'incitation aux investissements locatifs (règles de base)

**Dispositifs Robien – Robien recentré – Scellier**

- Plafonds de loyers – Plafonds de ressources – Durée de l'engagement de location – Conséquences fiscales en cas de non respect

# Créer et pratiquer au quotidien un service gestion des baux d'habitation

## Formation Technique

N° G03

### Intervenant

Un Consultant Ex fondateur et dirigeant de plusieurs grandes sociétés de gestion (23000 logements et commerces gérés)

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Aucun

### Public visé

Directeurs d'agences – Responsables et commerciaux du service gestion immobilière

### Durée

Deux journées (14 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

800€ HT par participant TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- **Strasbourg**, le 6 et 7 octobre 2011
- **Toulouse**, le 1<sup>er</sup> et 2 décembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La double compétence de l'intervenant apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

## ● Objectifs

- Mettre en évidence pour un agent immobilier ses responsabilités et obligations
- Savoir pratiquer au quotidien la gestion des baux d'habitation
- Savoir développer son portefeuille

## ● Programme

### L'intérêt économique et commercial

**Devenir l'interlocuteur immobilier privilégié**

**Générer des produits récurrents et réguliers**

**Attention au réel partage des honoraires entre le propriétaire et le locataire !**

**Valoriser son entreprise : valeur indicative d'un cabinet de gestion locative**

### Les moyens à mettre en oeuvre

**Le cadre législatif de l'activité : la carte professionnelle de gestion locative (Loi du 2 janvier 1970)- Conditions d'obtention**

**Que demander à votre fournisseur de logiciel informatique**

**Comment organiser le service, les attentes des clients**

**L'organisation comptable d'un cabinet de gestion locative**

### Mettre en place les bonnes pratiques

Maîtriser les éléments incontournables de la réglementation de la profession et de la législation applicable à l'activité de gestion locative

**Le mandat de gestion locative**

**Les assurances de loyers impayés, la GRL (garantie des risques locatifs)**

**Le dossier du locataire**

**La responsabilité du mandataire (les cas les plus fréquents de recherche de responsabilité)**

**Développer son portefeuille de gestion locative**

### Le dossier « propriétaire »

### Les caractéristiques du bien à louer

**Le logement décent**

**Les équipements techniques**

### La mise en location

**Trouver le locataire**

**L'état des lieux**

**Le bail : Cadre légal des baux d'habitation (loi du 6 juillet 1989 – aperçu sommaire)**

**La durée du bail**

**Le loyer**

**Le dépôt de garantie**

**Les obligations du propriétaire et du locataire**

**La rédaction du bail**

### La gestion locative au quotidien

**L'encaissement des loyers et charges**

**Le suivi technique**

**Le renouvellement du bail d'habitation**

**La sortie du locataire**

**Les régimes d'incitation aux investissements locatifs (règles de base)**

**Dispositifs Robien – Robien recentré – Scellier**

## Formation Technique

N° G10

Formation complémentaire : PACK 18

### Intervenant

Un Consultant Ex fondateur et dirigeant de plusieurs grandes sociétés de gestion (23000 logements et commerces gérés)

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Aucun

### Public visé

Agents immobiliers - Directeurs d'agences – Collaborateurs administratifs et commerciaux

### Durée

Deux journées (14 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

800€ HT par participant TVA 19,60%

### Lieux et Dates

• **Paris**, les 17 et 18 novembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La double compétence de l'intervenant apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sur support papier et numérique sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

# La Pratique des baux commerciaux

Comment devenir un spécialiste de la location et de la gestion des locaux commerciaux

## ● Objectifs

- Se positionner dans l'activité de location des boutiques ou locaux en pieds d'immeubles centre ville (secteur n°1) ou proche du centre (section n°2)
- Comprendre et se positionner dans la gestion spécifique des locaux commerciaux : Savoir conseiller propriétaires bailleurs

## ● Programme

**La législation applicable aux baux commerciaux** (code de commerce articles L145-1 à L145-60)

### Les locaux concernés

#### La durée du bail

- A l'égard du propriétaire – A l'égard du locataire, la clause de résiliation triennale, la possibilité d'y déroger

#### Le bail dérogatoire (bail précaire)

#### Le droit au renouvellement à l'expiration du bail

- L'offre de renouvellement faite par le bailleur – La demande de renouvellement faite par le locataire

#### Les conditions du bail renouvelé

- Le plafonnement du loyer – Les possibilités de déplafonnement

#### Le refus de renouvellement, l'indemnité d'éviction

#### La cession, la sous-location

#### La déspecialisation de l'activité (adjonction d'une ou plusieurs activités ou changement total d'activité)

### Mettre cette législation en pratique dans la gestion au quotidien de locaux commerciaux

#### Mettre en location un local commercial

- Mise en point des conditions avec le bailleur – Les particularités à ne pas oublier (activités autorisées, charges, réparations) – Le dossier du candidat locataire : analyse rapide d'un bilan – Rédiger un bail commercial pour un nouveau locataire : les conditions du bail vont engager durablement le bailleur

#### Le locataire souhaite céder

- Cession du fonds de commerce ou cession du droit au bail – Quelles différences – L'agrément du bailleur

#### Le locataire veut changer d'activité (la déspecialisation)

- En cas de déspecialisation partielle (adjonction d'une nouvelle activité) – En cas de déspecialisation plénière

#### La révision du loyer en cours de bail

- Clause de révision annuelle – Clause de révision triennale

#### Le renouvellement de bail commercial du locataire en place

- La recherche des possibilités de déplafonnement – Le cas des bureaux et des locaux « monovalents »

#### La procédure en cas de contestation du montant du loyer de renouvellement

#### Le refus de renouvellement

- Avec offre d'une indemnité d'éviction – Sans indemnité pour motif grave et légitime

#### Le redressement ou la liquidation judiciaire du locataire

- Les formalités à l'égard du mandataire judiciaire – La déclaration de créance

#### La résiliation du bail commercial

- La résiliation amiable – La résiliation judiciaire – Les formalités indispensables

### Méthodes d'estimation

#### Calcul de la valeur locative d'un local commercial

- Cas général – Cas des locaux « monovalents »

#### Calcul de la valeur du droit au bail

#### Principes de calcul du montant de l'indemnité d'éviction



# Le statut du commercial de l'agence immobilière

VRP - Salarié non VRP - Agent Commercial ou société de Portage

## Formation juridique

N° A15

### Intervenant

Un consultant Avocat à la cour

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Aucun

### Public visé

Agents immobiliers.  
Comptables

### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

500,00€ HT par participant –TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- **Paris**, le 21 Juillet 2011
- **Nice**, le 25 novembre 2011
- **Pau**, le 16 décembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires. Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

Le formateur est un juriste en droit du travail. Il a une approche pratique des textes de lois. Il intervient depuis quelques années en formation continue avec une approche pédagogique plébiscitée par les stagiaires. Un document sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

### ● Objectif

Permettre au stagiaire l'analyse et la compréhension des différents statuts des commerciaux en agences immobilières au regard de la réglementation actuelle et des dernières jurisprudences afin de faire le meilleur choix en fonction de sa société et éviter les contentieux.

### ● Programme

#### Introduction

- **La Loi Hoguet du 10 juillet 1970 et ses modifications récentes** (ordonnance du 1<sup>er</sup> juillet 2004, le décret du 21 Octobre 2005, la Loi ENL du 13 juillet 2006).
- **La réglementation des conditions d'exercice de la profession – Qui doit détenir la carte professionnelle- Le préalable de tout statut – La carte d'agent immobilier au regard de la Loi Hoguet réactualisée.**

#### Le statut du VRP et du salarié non VRP au regard de la convention collective de l'immobilier réactualisé au 1<sup>er</sup> janvier 2007 et de l'article L.751-I du code du travail

- **Conditions à remplir**
- **La rédaction du contrat**
- **Les conditions du contrat d'exécution du contrat**
- **Les éléments du salaire et les frais professionnels**
- **La cessation d'activité – La démission – La retraite – Le licenciement et les indemnités spéciales dues au VRP**

#### Le statut d'agent commercial et la loi du 25 juin 1991

- **Définition et statut des agents commerciaux** : La Loi du 25 juin 1991, l'arrêt de la cour de Cassation du 7 juillet 2004 et la loi ENL du 13 juillet 2006.
- **Les conditions d'application du statut d'exécution du contrat – La transmission du contrat – La fin du contrat**
- **Le statut social et fiscal de l'agent commercial ; le statut de l'auto entrepreneur** (Loi du 4 août 2008)

#### La requalification du contrat d'agent commercial en statut salarié au regard de la loi du 1<sup>er</sup> août 2003

- **Quelles sont les conditions requises pour cette requalification ?**
- **Quelles sont les conséquences fiscales et judiciaires ?**
- **Quel est l'avenir du statut d'agent commercial en agence immobilière ?**

#### Le portage salarial : un autre mode d'exercice de la profession

- **Approche sociologique et juridique**
- **Le portage salarial au regard du droit positif** (une condamnation de principe du système : la décision du tribunal Correctionnel de Grenoble- Une nécessaire adaptation de notre droit).
- **Les problèmes d'adaptation du portage salarial à la profession des agents immobiliers : Les problèmes majeurs : qui sera le détenteur de la carte professionnelle ? Qui devra assumer les garanties financières ?**
- **Le nouveau cadre juridique : la Loi du 2 août 2005 sur le travail à temps partagé et la loi du 25 juin 2008.**

# Les locations saisonnières

## Réglementation et Fiscalité

### Formation juridique

N° A06

#### Intervenant

Un formateur consultant  
Avocat au barreau

#### Effectif Maximum

15 participants

#### Pré-requis

Connaître le langage technique  
de l'immobilier

#### Public visé

Agents immobiliers.  
Gestionnaires de patrimoines  
Professionnels de l'immobilier de tourisme

#### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

#### Tarif

500€ HT par participant TVA 19,60%

#### Lieux et Dates

- **Paris**, le 14 octobre 2011
- **Pau**, le 18 novembre 2011

#### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires. Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

Le formateur est un juriste. Il a une approche pratique des textes de lois. Il intervient depuis quelques années n formation continue avec une approche pédagogue plébiscitée par les stagiaires

Un document sera remis à chacun des participants

### Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.com](http://www.sirius-formation.com)

#### ● Objectif

*Apporter aux professionnels de la gestion immobilière en saisonnier un récapitulatif complet de la réglementation et de la dernière jurisprudence.*

#### ● Programme

##### Introduction

- Définition de la notion de location saisonnière
- Distinction entre location meublée et non meublée
- Répartition catégorielle des meublés de tourisme
- Panorama de l'arsenal législatif et réglementaire applicable en la matière

##### Le contrat de location saisonnière

- Conditions requises relatives à la durée
- Clauses obligatoires
  - Conditions de fond
  - Conditions de forme
- Clauses de débit
- Clauses prohibées

##### Régime fiscal applicable

- Imposition des loyers
- Autres taxes
- Cas d'exonération

##### Annexes au support de cours

- Modèles de contrat
- Jurisprudence

## **Formations pour les professionnels en agences immobilières et en promotion immobilière**



Certains thèmes que nous développons s'adressent aussi bien aux professionnels en agences immobilières qu'aux professionnels en promotions immobilières.

### **Nos intervenants**

Chacun de nos intervenants est spécialiste du domaine développé. Vous n'aurez pas le même formateur pour une formation juridique, et une formation commerciale.

Pour les formations juridiques, ce sont des Avocats au barreau qui interviennent le plus souvent. Leur connaissance de la dernière législation et jurisprudence associée à leur pratique du droit, apportent aux stagiaires une analyse précise du thème développé.

Pour les formations pratiques que nous nommons dans les programmes « techniques », et commerciales, sont développées par des consultants qui ont une expérience professionnelle reconnue dans les thèmes traités. Les stagiaires apprécient beaucoup ces formateurs qui connaissent leurs problématiques métiers.

### **Les thèmes des formations**

Les thèmes concernent le secteur du foncier, comme de la commercialisation en VEFA et la fiscalité de l'investisseur en immobilier, mais aussi, de la compréhension du fonctionnement d'une copropriété.

Les agences immobilières et les promoteurs prospectent du foncier, commercialisent des logements sur plans. Les bases sont les mêmes. Cela peut s'affiner en fonction du métier des participants dans le cadre de formations intra entreprise. Les participants sont toujours très contents de rencontrer des personnes dans ces stages exerçant une profession différente à la leur, mais complémentaire. Les échanges sont très constructifs.

Si vous ne trouvez pas un thème qui vous intéresse, contactez nous. Nous pourrions si cela est possible, soit vous le proposer dans vos locaux, soit le prévoir dans nos prochains calendriers de formations inter entreprises.



## Formation commerciale

N° B06

### Intervenant

Un formateur consultant spécialisé en  
Vente en état futur d'achèvement

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Aucun

### Public visé

Tout vendeur en VEFA

### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

500€ HT par participant – TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- **Lyon** le 27 juin 2011
- **Aix en Provence** le 16 octobre 2011
- **Nantes** le 18 novembre 2011
- **Pau** le 8 décembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.  
Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.  
L'intervenant spécialisé, pratique la VEFA et anime des formations auprès de professionnels depuis de nombreuses années.  
Un document sera remis à chacun des participants

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

# La Vente en Etat Futur d'Achèvement

Connaître les bases juridiques pour commercialiser des logements neufs

## ● Objectifs

- Permettre au commercialisateur en VEFA d'en assimiler les principes de bases juridiques et commerciales
- Définir une méthodologie de communication avec l'acquéreur pour présenter de manière constructive et cohérente son programme immobilier

## ● Programme

### Introduction :

**On ne se contente plus de renseigner pour vendre.**

### La VEFA : Réglementation et Obligations

**Comprendre la réglementation pour argumenter**

- Que dit la législation en matière de VEFA en secteur protégé ?
  - La partie législative et réglementaire de la loi du 3 janvier 1967
- Quelles sont les obligations du vendeur (le maître d'ouvrage) ?
  - Engagements avant la signature de l'acte
  - Engagements après la signature de l'acte
- Analyse complète du contrat de réservation ?
  - Pourquoi doit-il mentionner certains articles obligatoires ?
  - Quels sont les engagements du réservataire et du réservant ?
- Analyse des garanties et assurances dues à l'acquéreur
  - L'assurance dommage ouvrage – Garantie décennale – Garantie biennale – Garantie isolation phonique – Garantie d'achèvement – Garantie des vices apparents
- Quels sont les droits des acquéreurs lors de la livraison ? Paiement du solde du prix ?

### Savoir présenter son projet immobilier

- Savoir faire comprendre au prospect l'organisation de votre VEFA
- Savoir présenter les points négatifs d'un programme immobilier
- Les différentes objections possibles
- Organiser son argumentaire

### Sirius Formation Sarl

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : [contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr) Web : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213



## Formation technique

N° G04

### Intervenant

Un Consultant ex prospecteur foncier

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Aucun

### Public visé

Prospecteurs et négociateurs fonciers

### Durée

Deux journées (14 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

800,00€ HT par participant –TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- **Nantes** les 8 et 9 septembre 2011
- **Lyon** les 24 et 25 Novembre 2011
- **Strasbourg** les 8 et 9 décembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La double compétence de l'intervenant apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

# La prospection foncière

Savoir prospecter et négocier du foncier

## ● Objectifs

Permettre aux stagiaires en charge de prospection foncière :

- Améliorer les techniques de recherche foncière active
- Améliorer les techniques de négociation avec des propriétaires privés
- Améliorer la sécurisation juridique des acquisitions

## ● Programme

### Les spécificités du marché foncier

- Un enjeu majeur de la profession
- Un marché concurrentiel
- Les spécificités du marché foncier
- Le foncier sur votre région ; analyse, échange commun, synthèse

### Les méthodes de recherche de terrains

- Rappel des méthodes de base indispensables
- Le relationnel
- Les prescripteurs
- La « mise en constructibilité » de terrains
- Rechercher un site pour adapter un projet
- Adapter un projet à un site
- Le foncier en milieu urbain
- Le foncier en milieu rural
- Comment organiser son travail de recherche
- Quels sont les outils à votre disposition

### Améliorer ses techniques de négociation avec des propriétaires privés

- La mise en confiance
- La découverte du vendeur : savoir analyser la raison et les besoins qui motive l'acte d'achat
- Synthétiser l'offre par rapport à la demande
- Les objections : Comment les anticiper et les traiter
- La conclusion
- Suivi du projet : Essentiel pour sa réalisation

### Le contrat et ses accords

- Les types de contrats : pacte de préférence, protocole d'accord, promesse de vente, promesse à double détention, compromis de vente...
- Les clauses suspensives
- Les délais
- Les garanties

### Sirius Formation Sarl

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : [contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr) Web : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213

# Comprendre le principe de la copropriété pour mieux la vendre

## La copropriété – Les A.S.L – La division en volumes

### Formation Technique

N° G12

#### Intervenant

Un Consultant Ex fondateur et dirigeant de plusieurs grandes sociétés de gestion (23000 logements et commerces gérés)

#### Effectif Maximum

15 participants

#### Pré-requis

Aucun

#### Public visé

Toute personne travaillant dans le secteur de la promotion immobilière – Transaction et gestion immobilière et syndic de copropriétés

#### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

#### Tarif

500€ HT par participant TVA 19,60%

#### Lieux et Dates

• Paris, le 18 octobre 2011

#### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La double compétence de l'intervenant apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sera remis à chacun des participants.

### Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

#### ● Objectifs

- Apporter à tout professionnel de la gestion, transaction et promotion immobilière, une analyse des différents modes de gestion des copropriétés
- Permettre au stagiaire d'intégrer la logique, les arcanes du processus de la mise en place et le fonctionnement d'une copropriété

#### ● Programme

##### Le choix de mode de gestion

- Caractéristiques des ensembles immobiliers soumis au régime de la copropriété
- Caractéristiques des ensembles immobiliers pouvant faire l'objet d'une division en volumes
- Caractéristiques des ensembles immobiliers gérés en A.S.L

##### La copropriété

- Le cadre juridique
- Les principes de fonctionnement, la notion de « lot de copropriété »
- Le règlement de copropriété
- La répartition des dépenses
- Les organes de décisions, l'assemblée générale des copropriétaires, sa convocation, son procès verbal
- Les votes en assemblée suivant la nature des décisions à prendre
- Le conseil syndical
- Le syndic, son statut, sa nomination, ses obligations légales

##### La division en volumes

- Le cadre juridique
- Le principe de fonctionnement
- L'état descriptif de division en volumes (E.D.D.V)
- La gestion des ensembles immobiliers divisés en volumes

##### Les associations syndicales de copropriétaires

- Le cadre juridique
- Le principe de fonctionnement
- Les statuts de l'ASL, leur modification, la publication au JO
- Les droits de vote
- La répartition des dépenses
- Les organes de décision, le bureau de l'association
- Les assemblées générales ordinaires et extraordinaires

##### Conclusion

- Gestion de copropriété et gestion d'ASL : Particularités et différences

## Formation fiscale

N° C02

Formations complémentaires : PACK 12

### Intervenant

Un formateur consultant Avocat au Barreau

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Connaître les bases de la défiscalisation

### Public visé

Agents immobiliers - Promoteurs  
Gestionnaires de patrimoines

### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

500€ HT par participant –TVA 19,60%

### Lieux et Dates

**Lyon** le 20 janvier 2012

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

Le formateur est un Avocat. Il a une approche pratique des textes de lois.

Il intervient depuis quelques années auprès de Sirius Formation avec une approche pédagogique plébiscitée par les stagiaires.

Un document sera remis à chacun des participants

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

# Les dispositifs défiscalisant en location en nu

Selon la dernière loi de finance

## ● Objectifs

- Maîtriser les principes généraux de la fiscalité immobilière
- Prendre en compte les modifications apportées par la Loi de Finances pour 2012

## ● Programme

### Approche de la défiscalisation immobilière

- Principes généraux de l'impôt sur le revenu
- Les différentes catégories de revenus et les résultats catégoriels
- Réduction d'impôt /déduction /crédit d'impôt

### Les revenus fonciers

- Aspects juridique et fiscal (individuel et SCI)
- Le régime réel et micro foncier

### Les différents types de recettes et de revenus fonciers

- Le loyer et es recettes accessoires
- Les sommes à prendre ou non en compte dans les revenus fonciers (dépôt de garantie, pas de porte, indemnités d'assurances et subventions, etc.)

### Examen des postes de frais, charges et dépenses déductibles des revenus fonciers.

#### La déclaration n°2044S des revenus fonciers – Cas pratiques

- Les travaux (distinction entre travaux déductibles d'aménagement, d'entretien et réparation et les travaux non déductibles de construction ou reconstruction – Application jurisprudentielles)
- Les charges de copropriété
- Les intérêts d'emprunts
- Les autres postes de dépenses

### La détermination du déficit foncier

- Le sort du déficit foncier et son imputation sur le revenu global du contribuable

### Le dispositif de réduction d'impôt « Scellier » depuis le 1er janvier 2009

- Les aménagements par la Loi
- Le verdissement progressif des taux (Loi de finances pour 2010) – Les immeubles BBC – Les commentaires de l'administration fiscale (instruction du 12 mai 2009)

### Les régimes spéciaux – Les dispositifs réhabilitatifs et spécifiques

- L'ancien régime d'amortissement « Robien-Borloo »
- Le régime « Borloo ancien »
- Le nouveau dispositif Malraux (Loi de finances pour 2009)
- Monuments historiques (Loi de finances pour 2009)
- Les résidences de tourisme – Loi Demessine – Les ZRR

## Formation juridique

N° A04

### Intervenant

Un Architecte DPLG - Titulaire d'un DEA en droit de l'immobilier  
Maire adjoint de l'urbanisme d'une commune de 34000 Habitants

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Connaître le langage technique

### Public visé

Agents immobiliers - Lotisseurs - Promoteurs - Tout professionnel ayant pour fonction l'acquisition ou la vente de foncier.

### Durée

Deux journées (14 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

800€ HT par participant - TVA 19,60%

### Lieux et Dates

. **Lyon** les 15 et 16 décembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La double compétence de l'intervenant apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

# Aménagement et problèmes fonciers

Savoir apprécier les potentialités à bâtir d'un site foncier

## ● Objectifs

- Comprendre la logique, les arcanes et les enjeux touchant aux droits des sols et de la propriété
- Connaître les sources d'informations concernant un terrain
- Connaître les nouvelles autorisations d'occupation des sols (PC, PA, DP...) et des servitudes
- Savoir présenter des critères d'appréciation d'un site foncier

## ● Programme

### Introduction : Rappel des principales bases en urbanisme

#### Le cadastre

- Présentation du cadastre - Le cadastre et la publicité foncière

#### Le bornage

- Définition - Le bornage amiable - Le bornage judiciaire

#### La réglementation du PLU

- Le contenu du PLU - Les zones du PLU - Le règlement du PLU

#### Les servitudes de droit privé

- Caractères des servitudes - Classification et présentation des différentes servitudes - L'acquisition des servitudes - L'extinction des servitudes

#### La réforme des autorisations de construire

- Les objectifs de la réforme - Le permis de construire - Le permis d'aménager - Le permis de démolir - Le recours obligatoire à l'Architecte

#### Le certificat d'urbanisme

- Le contenu du dossier de la demande - La décision : information et effets - Exposé d'un dossier complet

#### Le permis d'aménager

- Le contenu du dossier de permis de lotir - Les conditions de commercialisation des lots

#### Les divisions parcelaires

- La technique des lotissements au vue de la réforme des ADS (Autorisations d'Occupation des Sols) - Le cas des partages successoraux - Le permis de construire emportant division parcelaire « permis groupé »

#### L'étude de marché

- Définition - Les objectifs - La méthodologie

## CAS PRATIQUES

### Sirius Formation Sarl

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : [contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr) Web : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213

## Formations pour les professionnels en promotions immobilières



La promotion immobilière est une activité demandant de très nombreuses connaissances, de l'urbanisme en passant par la comptabilité, droit de la construction, techniques de la construction... Notre offre en formations reste importante, bien que sur le dernier trimestre 2011, nous n'ayons pas programmé de nombreux thèmes. Si vous ne trouvez pas un thème qui vous intéresse, contactez nous. Nous pourrions si cela est possible, soit vous le proposer dans vos locaux, soit le prévoir dans nos prochains calendriers de formations inter entreprises.

### Nos intervenants

Chacun de nos intervenants est spécialiste du domaine développé. Vous n'aurez pas le même formateur pour une formation juridique, et une formation commerciale.

Pour les formations juridiques, ce sont des Avocats au barreau qui interviennent le plus souvent. Leur connaissance de la dernière législation et jurisprudence associée à leur pratique du droit, apportent aux stagiaires une analyse précise du thème développé.

Pour les formations pratiques que nous nommons dans les programmes « techniques », et commerciales, sont développées par des consultants qui ont une expérience professionnelle reconnue dans les thèmes traités. Les stagiaires apprécient beaucoup ces formateurs qui connaissent leurs problématiques métiers.

### Les thèmes des formations

Les thèmes qui sont développés ce dernier trimestre dans le cadre de l'inter entreprises sont :

- Formation comptable homologuée par le comité des commissaires aux comptes. Cette formation traite de la problématique du plan comptable spécifique à la promotion immobilière
- Formation juridique sur la responsabilité, les obligations et les conséquences judiciaires en phase de livraison, du promoteur.

Tous ces thèmes sont issus de demandes de nos clients, et adaptés à leurs métiers.



# LES REGLES COMPTABLES SPECIFIQUES A LA PROMOTION IMMOBILIERE

Intégrant la réforme de la TVA Immobilière (Loi n°2010-237 du 9 mars 2010 art.16)

## Formation comptable

PACK C - N° E03

**Formation homologuée sous le n°10F408 par la Compagnie Nationale des Commissaires aux comptes**

### Intervenant

Consultant Titulaire d'un DEA en fiscalité  
Ex-enseignant à l'Ecole Nationale des Impôts (ENT)  
Ancien vérificateur sur la TVA intra notamment en secteur immobilier  
Rédacteur de divers ouvrages notamment sur la TVA et la fiscalité

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Niveau averti en comptabilité générale

### Public visé

Promoteurs — Directeurs financiers et Contrôleurs de gestion - Comptables

### Durée

Une journée 7 heures  
9h00-13h00 et 14h00-17h00

### Tarif

500,00€ HT par participant - TVA 19,60%

### Lieux et Dates

**A programmer – Nous consulter**

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.  
Alternance d'exposés théoriques /exemples pratiques.  
L'intervenant ancien vérificateur aux impôts apporte aux stagiaires une étude analytique approfondie  
Un document sera remis à chacun des participants

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

## ● Objectifs

- Comprendre les particularités du traitement comptable des opérations immobilières réalisées par les professionnels de ces activités : Promoteurs immobiliers
- Maîtriser de manière pratique la synthèse qui doit s'opérer entre les opérations comptables et l'approche fiscale de l'activité des promoteurs immobiliers afin de permettre une bonne communication entre les comptables et les opérateurs immobiliers

## ● Programme

### Les acteurs de la production immobilière

- **Les promoteurs construisant en vue de la vente**
  - Description schématique du déroulement d'une opération de promotion immobilière.
  - Les principes comptables spécifiques et le plan comptable professionnel.
  - Le calcul du coût de revient d'une opération.
  - Règles d'évaluation, en cours de production, de biens et des produits finis.
  - Les provisions à constater en cours d'opération.
  - L'organisation des comptes.
  - La notion d'achèvement.
  - Cycle achats/fournisseurs : les situations de travaux, les comptes prorata, les comptes inter entreprises, les retenues de garantie, enregistrements comptables.
  - Cycle ventes/clients : la VEFA, le traitement des appels de fonds, la garantie d'achèvement et la garantie de remboursement, enregistrements comptables.
  - Le dégagement de la marge : comptabilisation des résultats à l'achèvement, à l'avancement.
  - Le traitement de la TVA.
  - Passage du résultat comptable au résultat fiscal.
  - La TVA.

### Les aménageurs – Lotisseurs

- Cadre juridique et fiscal.
- Le plan de comptes.
- Le coût de revient de l'opération.
- La constatation des ventes et dégagement du résultat.
- Le régime de TVA.

### Les constructeurs de maisons individuelles

- Cadre juridique et fiscal.
- Le contrat de construction, les appels de fonds et les garanties.
- L'organisation des comptes.
- Le coût de revient de l'opération.
- Règles d'évaluation des stocks.
- La constatation des ventes et le dégagement du résultat.
- La TVA.

### Sirius Formation Sarl

Imasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : [contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr) Web : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213

# La Vente en l'Etat Futur d'Achèvement

## Responsabilités et obligations- Aspects pratiques et conséquences judiciaires

(en phase de livraison)

### Formation Juridique

N° A27

Formations complémentaires : PACK 20

#### Intervenant

Avocat au barreau

#### Effectif Maximum

15 participants

#### Pré-requis

Averti

#### Public visé

Tout professionnel en charge du suivi réglementaire d'une VEFA

#### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

#### Tarif

500,00€ HT par participant – TVA 19,60%

#### Lieux et Dates

- **Bordeaux** le 18 novembre 2011
- **Paris** le 20 janvier 2012

#### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La spécialité de l'intervenant apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sera remis à chacun des participants.

### Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

#### ● Objectifs

- Appréhender la responsabilité contractuelle et les conséquences judiciaires
- Analyser les différentes garanties et leurs mises en applications au regard de la loi et dernières jurisprudences

#### ● Programme

##### Propos généraux et liminaires sur la VEFA

- Originalité et particularisme de cette vente
- Maintien au vendeur de la qualité de maître d'ouvrage
- Le contrat préliminaire et le contrat d'immeuble** (présentation générale)
- Le contrat préliminaire (ou de réservation)
- Définition ( Article L261-10 du CCH) et champ d'application
- Forme et contenu du contrat
- Le dépôt de garantie (R261-28CCH) – Sort du dépôt de garantie
- Le contrat de vente en l'état futur d'achèvement
- Forme et contenu du contrat – Modalité de paiement – Conditions de paiement
- Les garanties d'achèvement (article R261-24 du CCH) et de remboursement –
- Fin des garanties

##### La responsabilité civile du vendeur d'immeuble à construire (aspects pratiques et judiciaires)

- La garantie des vices (spécifique et propre au vendeur d'immeuble)
- La garantie des vices apparents (articles I 642-1 Code Civil)
- Le principe et délais de cette garantie (article I 648 Code Civil (l'évolution de la jurisprudence au détriment du vendeur)
- Extension aux non conformités (L n°20096323, 25 mars 2009)
- La garantie des vices cachés
- Principe et délais (notions pratiques sur les vices cachés et conséquences devant les tribunaux)
- Responsabilité décennale – Critères légaux (définitions article 1792 du Code Civil et suivants)
- Situation dans le temps de la responsabilité décennale (délais d'action devant les tribunaux : durée de la garantie et influence des procédures en cours)
- La responsabilité biennale (notions pratiques sur les éléments dissociables et délais d'action devant les tribunaux)
- La responsabilité contractuelle de droit commun, conséquences judiciaires et pratiques
- Retard dans l'exécution des travaux
- Non conformité avec les plans
- Dommages intermédiaires

##### Cas pratiques

#### Sirius Formation Sarl

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : [contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr) Web : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213

# Montage d'Opérations Immobilières Privées

Comprendre la démarche et apprécier les risques de promotion immobilière privée

## Formation juridique

N° A16

Formations complémentaires :

PACK 10 – PACK 11

### Intervenant

Un Architecte DPLG et titulaire d'un DEA en droit de l'immobilier – Professeur à l'ENSAM

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Connaître le langage technique

### Public visé

Architectes  
Promoteurs

### Durée

Deux journées (14 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

800,00€ HT par participant - TVA 19,60%

### Lieux et Dates

. Lyon , les 19 et 20 janvier 2012

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La double compétence de l'intervenant Architecte et diplômé en Droit de l'immobilier apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

### Objectifs

- Donner une vision précise du métier de promoteur, personnage-clé des montages immobiliers et décrire les contours de son activité (non réglementée).
- Connaître le cadre réglementaire applicable aux opérations de construction
- Mesurer les risques encourus pendant l'exécution du marché
- Prendre toutes les mesures pour éviter le contentieux
- Aider le stagiaire à comprendre la logique, les arcanes et les enjeux du montage d'opérations immobilières et clarifier les modes de fonctionnement de ce secteur.

### Programme

#### Introduction

- Distinction d'avec le maître d'ouvrage, le maître d'ouvrage délégué, le maître d'ouvrage mandaté
- Statut du promoteur mandataire
- Statut du promoteur vendeur

#### Les études de marché

- Les objectifs
- La méthodologie : étude de marché - Exemple de compte de résultat prévisionnel - Exemple de reprise d'une affaire

#### Les garanties dues par les vendeurs d'immeubles

- La vente d'immeubles existants
  - L'obligation de délivrer - La non garantie des vices apparents - L'obligation de garantir
  - La garantie d'éviction - La garantie des défauts cachés
- La vente d'immeubles à construire
  - Les obligations et garanties communes aux deux secteurs : La livraison dans les délais prévus- Livraison en conformité avec les prestations contractuelles prévues
  - Livraison de la surface prévue - Livraison exempte de malfaçons - Garantie légale des constructeurs et assimilés - La garantie d'isolation phonique
  - Les garanties spécifiques du secteur protégé : En matière de VEFA - En matière de VAT
- La vente d'immeuble à rénover
  - Champ d'application de la VIR : Distinction d'avec la VIE - Distinction d'avec la VIC
  - Les règles de forme : L'avant-contrat - Le contrat définitif

#### La Vente en Etat Futur d'Achèvement

- Définition
- Les conditions de la VEFA

#### Le montage d'opération immobilière

- La planification d'une opération immobilière
- Le bilan prévisionnel (étude de cas)
- L'élaboration d'un planning opérationnel

#### Le montage d'opération de lotissement

- La faisabilité
- Le bilan prévisionnel (étude de cas)

#### La réception des travaux

- Définition légale de la réception
- Les caractères essentiels de la réception
- Les effets juridiques de la réception

#### La construction des maisons individuelles



# BULLETIN D'INSCRIPTION

POUR FORMATION INTER-ENTREPRISES

A renvoyer à :  
**SIRIUS FORMATION BP 73 13718 ALLAUCH CEDEX**

Nom de l'entreprise : .....

Personne à contacter : ..... E-mail : .....@

Nom du gérant : ..... E-mail : .....@

Adresse : .....

Code Postal : ..... Ville : .....

Tél. : ..... Fax : .....

N°siret (obligatoire) : ..... Code APE : .....

**N° de téléphone portable : 06** .....

(Où nous pourrions joindre le participant le jour de formation, en cas de problème)

**Votre activité :** cocher la ou les cases correspondantes

CABINET COMPTABLE  AGENCE IMMOBILIÈRE  PROMOTEUR  ARCHITECTE  AUTRE Effectif : .....

## PARTICIPANTS

**Intitulé du ou des stages :** .....

**Dates / Lieu :** .....

Nom / Prénom : ..... Emploi : .....  Salarié  Non salarié

Nom / Prénom : ..... Emploi : .....  Salarié  Non salarié

Nom / Prénom : ..... Emploi : .....  Salarié  Non salarié

**Nombre de participants :** ..... x ..... € ..... **H.T.**

- Si + de 3 stagiaires, merci de dupliquer ce document.

Ci-joint un chèque de : ..... € ..... **T.T.C.**

Représentant les frais de formation et de restauration à l'ordre de Sirius Formation.

TOTAL H.T.	€ .....
TOTAL T.V.A.	€ .....
<b>TOTAL T.T.C.</b>	€ .....

(Frais de restauration et de collation compris)

**Bulletin à retourner à : Sirius Formation BP 73 13718 Allauch Cedex**

**Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de son règlement.**

Toute annulation doit nous parvenir par écrit au moins 10 jours avant le début de la formation : elle sera alors remboursée sans frais. Pour toute annulation entre moins 10 jours et moins 5 jours avant la formation, Sirius Formation se réserve le droit de prélever 50% des frais de formation. Pour toute annulation 5 jours avant le début de la formation, Sirius Formation se réserve le droit de retenir la totalité du coût total de la formation.

Vous reconnaissez avoir pris connaissance et accepté les conditions générales de vente annexées.

Fait à : ..... le .....

Cachet de l'entreprise et signature du responsable

# CONDITIONS GÉNÉRALES D'INTERVENTION

## COMMANDE :

Toute demande de stage est soumise aux conditions générales de ventes rappelées ci-dessous. Sauf dérogation formelle de Sirius Formation, ces conditions prévalent sur toute autre. L'entreprise cliente déclare les accepter sans réserve. Toute inscription ne prend effet qu'à réception par Sirius Formation, de l'original du bulletin d'inscription dûment complété et signé par l'entreprise cliente. Toutes les informations demandées sont nécessaires au traitement des inscriptions chez Sirius Formation. Conformément à la loi « informatique et liberté » du 06/07/78, l'entreprise cliente bénéficie d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui la concernent. Pour exercer ce droit, l'entreprise cliente s'adresse par écrit à Sirius Formation.

## CONVENTION :

Pour toute inscription validée par Sirius Formation, une convention de formation est établie. La convention signée par l'entreprise cliente fait office d'enregistrement de l'inscription dès réception par Sirius Formation. Il appartient à l'entreprise cliente de vérifier l'imputabilité de celle-ci.

## PRIX :

Les prix des stages sont ceux figurant dans le tarif en vigueur où seront individualisés en fonction d'une demande spécifique du client. Ils comprennent les frais pédagogiques et éventuellement les frais de restauration.

Ils sont exprimés toutes taxes comprises. Le règlement du prix est à effectuer dès l'inscription, comptant et sans escompte à l'ordre de Sirius Formation. Tout règlement intervenant, postérieurement à la date d'échéance figurant sur nos factures, donnera lieu à des pénalités de retard égales à 1,5 fois le taux légal en vigueur outre les frais de recouvrement. Sirius Formation se réserve le droit de disposer librement des places retenues par l'entreprise cliente tant que l'intégralité du prix de stage n'est pas totalement acquittée.

Au cas où les frais de formation, éventuellement majorés des pénalités de retard ne seraient pas réglés par l'organisme payeur désigné par l'entreprise cliente dans un délai maximum de 30 jours après la formation, Sirius Formation serait fondée à réclamer à l'entreprise cliente, le montant de la prestation de formation.

## DANS LE CAS D'UNE PARTICIPATION INTER-ENTREPRISES :

Une convocation indiquant les renseignements concernant la session (dates-lieux, horaires...) est adressée à l'avance à l'employeur qui se charge de transmettre les éléments à chaque participant. Sirius Formation se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter au plus tard, une semaine avant le début de la session, tout stage si l'effectif est jugé insuffisant pour permettre sa conduite pédagogique. Aucune indemnité ne pourra être réclamée. Les frais d'inscriptions, préalablement réglés, seront alors entièrement remboursés. Toute annulation peut-être faite par l'entreprise cliente sans frais, si cette annulation parvient par écrit à Sirius Formation, au moins 10 jours avant le début du stage. Pour toute annulation faite par l'entreprise cliente, entre moins de 10 jours et moins de 5 jours avant le début du stage, Sirius Formation facturera un débit de 50% des frais de formation. Pour toute annulation faite moins de 5 jours avant le début du stage par l'entreprise cliente, Sirius Formation peut retenir la totalité des frais de formation à titre d'indemnités. En cas d'abandon ou d'absence, la formation est payable en totalité. Le lieu de formation indiqué dans les documents publicitaires n'est pas contractuel. En fonction de la gestion des salles, Sirius Formation pourra convoquer les participants à une autre adresse dans le même secteur géographique. Une attestation de participation sera remise à chacun des stagiaires.

## DANS LE CAS D'UNE PARTICIPATION INTRA-ENTREPRISE :

Même condition d'annulation que dans le cas d'une participation Inter-Entreprises. Si l'annulation s'accompagne d'un report programmé durant le mois qui suit l'intervention annulée, aucune retenue sera appliquée. Si Sirius Formation se voit contraint d'annuler une intervention, Sirius Formation, s'engage à organiser une nouvelle action dans les meilleurs délais. Une attestation de participation sera remise à chacun des stagiaires.

## JURIDICTION :

En cas de contestation ou de litige et quelle que soit l'importance de ceux-ci, les tribunaux de notre siège social sont seuls compétents, même en cas de pluralité de défendeur ou d'appel en garantie (loi n°80-335 du 12 mai 1980).

## **Sirius Formation Sarl**

Impasse des Rampins Le Logis Neuf BP 73 13718 Allauch Cedex - Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : [sirius.formation@wanadoo.fr](mailto:sirius.formation@wanadoo.fr) - Web : [www.sirius-formation.com](http://www.sirius-formation.com) S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022- Code APE : 85.59A