



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

NOS SOLUTIONS

FORMATION

3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



Intra entreprise - formations proposées au catalogue

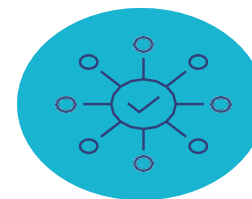
Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



NOS SOLUTIONS

FORMATION



4

ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

Ingénierie pédagogique

Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

Évaluation et recommandations

Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

1

Cadrage et immersion

Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

2

Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

3

4



ACHATS ET SERVICES GÉNÉRAUX : FLOTTE AUTOMOBILE - OPTIMISER VOTRE GESTION DE PARC POUR DIMINUER VOS COÛTS

LES OBJECTIFS

- Calculer et optimiser le TCO de votre parc
- Construire sa politique flotte véhicules dans le contexte de la transition énergétique
- Décrypter les grands process pour piloter votre parc automobile

PUBLIC

- Responsable de parc automobile
- Directeur des achats
- Acheteur
- Responsable des services généraux
- Toute personne gérant un parc automobile, qu'elle soit en Location
- Longue Durée ou non

LES PLUS

- Avoir un projet d'optimisation d'une flotte de véhicules

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique ;
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

PROGRAMME

➤ CALCULER LE COÛT RÉEL DE VOTRE PARC AUTOMOBILE (TCO)

- L'approche TCO : la clé de route
- Quels éléments inclure dans le calcul du prix de revient de votre parc
- Explication du TCO via exemple

➤ LE CHOIX DU MODE DE FINANCEMENT

- Achat comptant ou à crédit - Location avec option d'achat - Location longue durée

➤ SÉLECTIONNER LES MODES DE FINANCEMENT ET DE GESTION ADAPTÉS À VOS BESOINS

- Pourquoi choisir les indemnités kilométriques, l'achat, le crédit-bail ou la location longue durée
- Déterminer précisément vos besoins afin de décider quelles prestations externaliser
- Modes de gestion externalisée des services

➤ APPRÉHENDER LES PRINCIPAUX SERVICES AUTOUR DE LA GESTION D'UN PARC AUTOMOBILE

- Les facteurs affectant les prestations de service
- Déterminer l'optimum entre baisse des loyers financiers et hausse de l'entretien

➤ COMPRENDRE LES CONTRATS D'ASSURANCE D'UNE FLOTTE AUTOMOBILE

- Les mécanismes - La décomposition d'une prime d'assurance
- Les taxes et conservations
- La formation des conducteurs au remplissage d'un constat

➤ REPÉRER LES PRINCIPAUX FACTEURS DE COÛTS EN LIMITANT VOS RISQUES

- Sur quels paramètres agir pour maîtriser les charges les plus importantes de votre parc automobile

➤ FOCUS : LES DERNIERS CHANGEMENTS EN MATIÈRE DE FISCALITÉ

- Bonus Malus : barème, bonus électrique et hybride, véhicule d'occasion
- Anticiper et calculer la TVS (Taxe sur les Véhicules des Sociétés)

AND : mécanique de calcul des amortissements non déductibles
Cas pratique : calculez l'impact de votre politique sur le coût de votre parc

➤ DÉFINIR UNE POLITIQUE DE FLOTTE AUTOMOBILE GÉNÉRATRICE DE NOUVELLES ÉCONOMIES

- Choisir les véhicules, connaître le traitement de l'usage privé
- Calculer le montant des avantages en nature en tenant compte des règles de l'URSSAF
- Comment responsabiliser les utilisateurs

➤ LES SURCOÛTS NON PRÉVISIBLES

- Hors contrat - Les réajustements - Les fins de contrats

➤ LE MARCHÉ FRANÇAIS DES FLOTTES AUTOMOBILES : PANORAMA DES EN PRÉSENCE

- Constructeurs, loueurs, assureurs : les grands acteurs

➤ TRANSITION ÉNERGÉTIQUE : INTÉGRER LE DÉVELOPPEMENT DURABLE À VOTRE POLITIQUE

- Le paradoxe environnemental
- Qu'est-ce qu'un véhicule propre ?
- Avantages, inconvénients et limites des différentes offres
- L'impact sur la gestion des flottes

➤ LA CAR POLICY : COMPRENDRE SON FONCTIONNEMENT ET SAVOIR COMMENT LA CONSTRUIRE

- Logique de construction - L'approche du châssis - L'usage du véhicule, la nouvelle donne

➤ MENER UN APPEL D'OFFRES (RÉGLEMENTATION DU SECTEUR PRIVÉ)

- Rédiger un cahier des charges pour votre appel d'offres
- Conduire un appel d'offres et exploiter les réponses : les précautions à prendre avant le choix final
- Exemples d'appels d'offres

Cas pratique : suivre la qualité de votre prestation

➤ CONCLUSION : LES GRANDS PROCESS DE LA GESTION D'UNE FLOTTE ET LES VECTEURS D'OPTIMISATION

SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours
Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.
Lieu : Nous consulter
Date : Nous consulter

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paielement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

☐ Virement bancaire

☐ Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Entreprise : _____
Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____
Date de début : _____
Durée : _____
Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :
☐ Virement bancaire
☐ Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____