FORMEZVOO

VOTRE RÉUSSITE, NOTRE PRIORITÉ

FORMATION PROFESSIONNELLE

Gestion de la Flotte Automobile, Maîtrise du TCO & Décryptage des Offres

2 jours · 14 heures · Présentiel / Distanciel

DURÉE	EFFECTIF	FORMATS
2 journées *14 heures*	**Jusqu'à 12 participants** *maximum*	**Présentiel / Distanciel**

Programme pédagogique détaillé

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Intitulé	Gestion de la Flotte Automobile, Maîtrise du TCO & Décryptage des Offres
Durée	2 journées — 14 heures
Effectif	Jusqu'à 12 participants
Modalités	Présentiel / Distanciel
Public visé	Gestionnaire de parc automobile.
Prérequis	Aucun prérequis n'est exigé.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- *Auditer le parc,*
- *Modéliser le TCO global,*
- *Arbitrer les propositions commerciales (LLD, LOA, Achat)*
- *Générer un ROI financier immédiat.*

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le parcours se déroule en 4 modules :

Jour 1:Diagnostic du parc, modélisation TCO et décryptage des offres

Module 1 : Audit de votre parc et extraction des gisements d'économies (3h30)

Contenu :

- **Analyse d'impact sur votre flotte actuelle :** Revue rapide des coûts directs (loyers, entretien, assurance, énergie) et des coûts masqués (immobilisations, dérives kilométriques).
- **Identification des leviers prioritaires :** Détection immédiate des 3 à 5 leviers de réduction de coûts prioritaires applicables à votre entreprise.
- **Modélisation d'un TCO sur-mesure pour votre gestion au quotidien :** Construction de votre grille de calcul d'arbitrage (coût kilométrique réel, valeur résiduelle, fiscalité).
- **Outil d'aide à la décision :** Prise en main d'un modèle d'analyse simple et directement utilisable pour toutes vos futures décisions.

Module 2 : Maîtrise des propositions fournisseurs et techniques de négociation

Contenu :

- **Décryptage accéléré des devis et cotations (LLD, LOA, Achat) :** Méthode d'analyse « anti-pièges » pour isoler le loyer réel des prestations annexes et identifier les coûts cachés dans les offres des loueurs.
- **Négociation des marges et contrats :** Compréhension des marges des prestataires et des clauses contractuelles à renégocier en priorité.
- **Cas pratique : Comparatif direct d'offres concurrentes sur vos modèles cibles :** Simulation en direct à partir de devis réels ou types pour sélectionner la proposition financière la plus avantageuse à coût global équivalent.
- **Gains immédiats :** Méthodologie clé en main pour remettre en concurrence vos prestataires actuels.

Jour 2 :Choix stratégiques, fiscalité et plan d'action immédiat

Module 3 : Financement, transition énergétique et optimisation fiscale (3h30)

Contenu :

- **Arbitrage sur-mesure des modes de financement :** Modélisation comparative Achat vs LLD vs LOA selon vos capacités de trésorerie et vos objectifs de bilan.
- **Transition énergétique et verdissement rentable (Loi LOM, ZFE) :** Stratégie d'arbitrage thermique / hybride / électrique et calcul du point de bascule budgétaire réel.
- **Maximisation des leviers fiscaux :** Déduction de la TVA (carburant, électricité, loyers) et maîtrise des taxes sur les émissions (ex-TVS).

Module 4 : Gestion des risques, fins de contrat et plan d'économies sur-mesure (3h30)

Contenu :

- Anticipation des frais de restitution : Mise en place d'un protocole de fin de contrat pour éviter les pénalités de remise en état abusives des loueurs.
- Maîtrise de la sinistralité : Optimisation des primes d'assurance et gestion préventive des risques routiers.
- Restitution du Plan d'Action d'Économies personnalisé : Synthèse des gains budgétaires chiffrés identifiés au cours de la formation.
- Feuille de route opérationnelle : Établissement d'un calendrier d'actions précises à déployer pour rentabiliser la formation dès le premier mois.

MÉTHODES ET MODALITÉS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Présentation des fondamentaux de la gestion de flotte automobile, des indicateurs de performance et des composantes du coût total de possession (TCO).
- Présentation d'outils de suivi de flotte, de tableaux de bord et de méthodes de calcul du TCO.
- Etudes de cas pratiques, exercices de calcul du TCO, analyse comparative de devis et décryptage d'offres de fournisseurs.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Support de cours remis au format numérique (PDF).
- L'outil de calcul TCO / Devis : Tableur pré-paramétré et prêt à l'emploi pour simuler vos coûts futurs.
- La grille de dépistage des frais cachés : Guide de vérification systématique lors de la réception des propositions commerciales.
- La feuille de route personnalisée : Synthèse récapitulative de vos opportunités d'économies directes et de leur planning de mise en œuvre.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SUIVI

- **Suivi de l'exécution :** Signatures d'émargement individuelles par demi-journée (ou relevés de connexions pour les formations à distance).

Modalités d'évaluation :

- **Évaluation positionnelle (Amont) :** Questionnaire préalable pour évaluer le niveau initial du participant.
- **Évaluation des acquis (En cours et Fin de formation) :** Quiz de validation des connaissances et mise en situation pratique finale.
- **Évaluation de la satisfaction (À chaud) :** Questionnaire de satisfaction complété par le participant à l'issue de la formation.
- **Évaluation des retombées (À froid) :** Questionnaire d'évaluation des impacts à 3 mois envoyé au participant.

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité aux personnes en situation de handicap
La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un aménagement spécifique peut être étudié selon les besoins. N'hésitez pas à nous contacter en amont pour échanger sur vos besoins.

COMMENT S'INSCRIRE ?

Trois moyens simples pour vous inscrire à cette formation :

