

CATALOGUE des FORMATIONS

Gestion de parc automobile
Réglementation & fiscalité
Électromobilité
Achats



Inter & intra entreprise
Présentiel & distanciel



imve
Institut du Management
des Véhicules d'Entreprise

Le 1^{er} institut de formation 100% dédié
à la gestion de parc automobile, aux achats,
à l'électromobilité et au mobility management.

- + de 30 ans d'expérience
- Des formateurs experts reconnus sur le marché
- Formations inter-entreprises et intra-entreprise sur mesure
- Présentiel-distanciel



Chère Madame, cher Monsieur,

Depuis plus de trente ans, l'IMVE accompagne les professionnels des véhicules d'entreprise – gestionnaires de flotte, acheteurs, responsables RH et services généraux – en les aidant à développer les compétences nécessaires à la réussite de leurs missions et à l'évolution de leur carrière.

En février 2022, notre institut a obtenu la certification Qualiopi, qui témoigne de la qualité et de la rigueur de notre démarche pédagogique.

Chaque année, nous faisons évoluer nos programmes pour intégrer les transformations du secteur, répondre aux enjeux actuels et anticiper les évolutions des entreprises et des métiers de la mobilité.

Nos formations s'adressent à tous les niveaux d'expérience, du débutant au professionnel confirmé, et couvrent aussi bien les essentiels de la gestion de parc que des sujets transverses tels que l'optimisation des coûts, la fiscalité et les avantages en nature, la gestion de la recharge des véhicules électriques, ou encore le cadre juridique et réglementaire applicable à l'attribution d'un véhicule.

Choisir l'IMVE, c'est bénéficier de l'expertise de formateurs exigeants et pédagogues, développer ses compétences, confronter ses pratiques à celles de ses pairs et disposer de clés concrètes pour progresser dans son activité.

Vous découvrirez dans ce catalogue nos formations 2027 ainsi que nos solutions intra-entreprise, conçues sur mesure et proposées en présentiel ou à distance.

Nous serons heureux de vous accompagner dans votre développement professionnel.

Bonne lecture.

L'équipe IMVE - Flottes Automobiles
imve@flotauto.com
01 53 24 24 17

Les parcours de formation de l'IMVE

Les programmes de l'IMVE ont été conçus pour répondre aux différents besoins de formation, selon le niveau de connaissance et d'expérience des participants, et des missions qui leur incombent.

Afin de vous guider dans le choix de votre formation, l'institut a créé une table de niveaux – Initiation, Perfectionnement, Expertise – détaillée ci-dessous. Vous pouvez également contacter l'IMVE pour plus de précisions, au **01 53 24 24 17**.

Nous nous mettons à votre service pour une offre de formation complète, en inter-entreprises ou intra-entreprise (voir pages 28 et 29) : d'une prise de poste réussie à la maîtrise de toutes vos missions.

Niveau INITIATION

Découvrez les missions liées à la gestion d'une flotte automobile et aux mobilités. Appréhendez les enjeux environnementaux, ainsi que le cadre réglementaire et législatif.

Niveau PERFECTIONNEMENT

Actualisez vos connaissances, maîtrisez vos missions et améliorez vos process en acquérant de nouvelles méthodes de travail.

Niveau EXPERTISE

Développez vos compétences en management, spécialisez-vous dans des domaines pointus, maîtrisez vos budgets et appréhendez les transformations de votre organisation.

imve | Votre remise **abonné Premium**

**Pour bénéficier du tarif «abonné»,
souscrivez à l'abonnement **Premium** de**

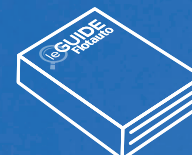
**Flottes
Automobiles**

GESTION DES VÉHICULES PROFESSIONNELS ET SOLUTIONS DE MOBILITÉ

Une offre globale pour rester connecté(e)
à l'actualité de votre profession



Le magazine
Flottes Automobiles



Le Guide Flotauto



Numéros spé-
ciaux



Espace premium
de flotauto.com



Webinaires
et replays



Remises sur les
formations IMVE

Abonnez-vous en 3 clics !

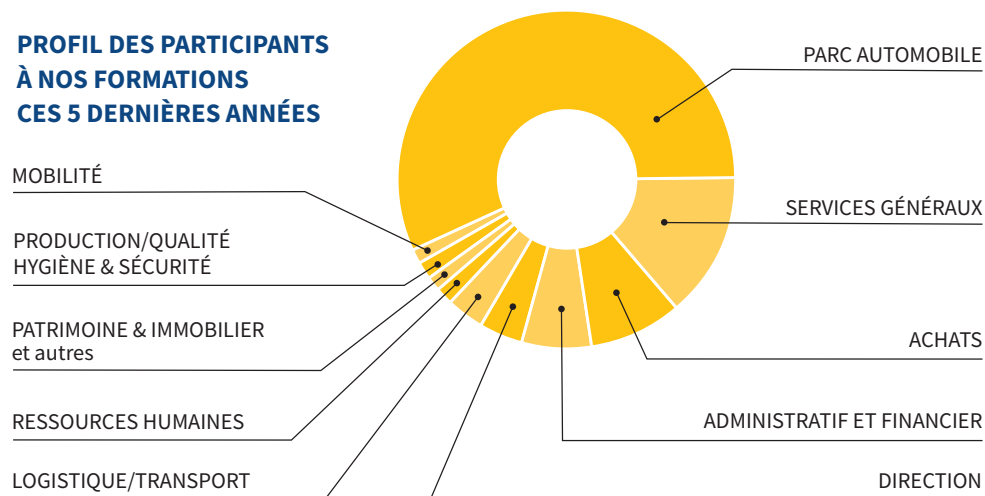
flotauto.com/abonnement





Nos formations inter-entreprises, présentées dans ce catalogue, s'adressent à tous les professionnels travaillant de près ou de loin sur la gestion du parc automobile et des mobilités de leur entreprise ou collectivité.

PROFIL DES PARTICIPANTS À NOS FORMATIONS CES 5 DERNIÈRES ANNÉES



INDICATEURS DE SATISFACTION

- Moyenne de satisfaction* sur les formations inter-entreprises: **93%**
- Moyenne de satisfaction* sur les formations intra-entreprise: **94,8%**
- Moyenne de satisfaction* attribuée aux formateurs: **97%**
- **99%** des participants estiment avoir atteint les objectifs de leur formation
- **99,6%** sont susceptibles de nous recommander
- Taux de réponses aux enquêtes de satisfaction: **86,2%**

*Moyenne calculée sur l'ensemble de nos prestations (contenu pédagogique, salles, formateurs, etc.).

NB : Toutes ces données portent sur l'année 2025 et sont basées sur les réponses des participants ayant répondu aux enquêtes de satisfaction.

Sommaire formations

10	Les fondamentaux de la gestion de parc automobile
11	Les enjeux réglementaires des véhicules professionnels
12-13	Optimiser la gestion et les coûts de votre parc Secteur public
14-15	Identifier et maîtriser les missions du gestionnaire de parc - Modules 1 et 2
16-17	Les leviers d'optimisation de la LLD
18	Fiscalité automobile : maîtriser les évolutions et leurs conséquences
19	Maîtriser votre politique d'avantages en nature et participations
20	NOUVEAU Construire, sécuriser et optimiser sa car policy
21	Piloter les achats liés aux flottes automobiles
22	Mobilité électrique : lever les freins et renforcer l'adhésion en interne
23	Politique de recharge à domicile : outils et bonnes pratiques, encadrement des règles
24-25	Formation intra-entreprise



Les fondamentaux de la gestion de parc automobile

1 JOUR (7 h30)

3
FÉVRIER



17
JUN



16
SEPTEMBRE



2
DÉCEMBRE



MOYENNE DE
SATISFACTION **92%**

Tarif: **990 € HT**

Tarif abonné: **890 € HT**

Code référence: FGP



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates

OBJECTIFS

- Découvrir le métier de gestionnaire de parc et les compétences requises pour l'exercer
- Comprendre et maîtriser les grands principes de fonctionnement d'une flotte automobile
- Réussir une prise de poste et les missions associées

PROGRAMME

Comprendre la gestion de parc automobile et le marché

- Le véhicule à usage professionnel
- Le rôle du gestionnaire de parc
- Les notions de coûts
- Les technologies
- Le marché

Gérer un parc automobile

- Les modes de financement
- La fiscalité
- La réglementation

Cas pratique

- Les outils pour gérer son parc
- Les moyens et les méthodes

Les acteurs

Les étapes clés de la vie d'un véhicule

- La car policy et les chartes
- La gestion opérationnelle : de la commande à la restitution

Evaluation des acquis



Les enjeux réglementaires des véhicules professionnels

1 JOUR (7 h)

23
MARS



12
OCTOBRE



MOYENNE DE
SATISFACTION **98%**

Tarif: **990 € HT**

Tarif abonné: **890 € HT**

Code référence: JUR



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates

OBJECTIFS

- S'approprier le cadre juridique de gestion d'une flotte de véhicules professionnels et de management des utilisateurs
- Appliquer la réglementation en vigueur

PROGRAMME

L'attribution d'un véhicule de fonction

- Véhicule de fonction VS véhicule de service
- L'éligibilité des acteurs concernés
- Les modalités juridiques d'attribution
- Outil d'évaluation du salaire minimum

Véhicules de services: contraintes et limites

Maîtriser la gestion des usages

- Carnet de bord, suivi journalier, permis de conduire
- La réglementation juridique de la géolocalisation
- Les frais liés à l'usage de la voiture
- L'usage par des tiers ou covoiturage
- Le régime social et fiscal
- Cas de la suspension du contrat de travail

Le traitement des situations conflictuelles

- Les infractions au code de la route
- La modification des conditions d'utilisation et le retrait du véhicule
- Retrait du permis de conduire: prérogative et limite
- La restitution du véhicule après la rupture du contrat de travail

Evaluation des acquis



Optimiser la gestion et les coûts de votre parc - SECTEUR PUBLIC

2 JOURS (14h)

15-16
JUN



25-26
NOVEMBRE



MOYENNE DE
SATISFACTION **99%**

Tarif: **1 790 €^{HT}**

Tarif abonné: **1 690 €^{HT}**

Code référence: OPU



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates

OBJECTIFS

- ▶ Disposer d'une vision synthétique et panoramique du marché des constructeurs, des flottes et des acteurs
- ▶ Appréhender le contexte, les obligations réglementaires
- ▶ Assimiler les tâches à réaliser pour gérer un parc automobile
- ▶ Analyser les usages et les besoins internes pour construire sa politique voiture
- ▶ Faire un choix objectif entre les différentes énergies
- ▶ Construire un appel d'offres
- ▶ Identifier, calculer et optimiser les coûts du parc automobile
- ▶ Maîtriser la fiscalité automobile
- ▶ Adopter une méthodologie pour gérer les mobilités

PROGRAMME

Le marché de l'automobile et des flottes publiques

- Quelques définitions
- La sphère publique
- Contexte marché

L'entretien et la réparation

- Les éléments de contexte et leurs impacts sur le marché
- Les solutions de maintenance : avantages et inconvénients

La sinistralité et l'assurance

- Les impacts de la sinistralité sur le marché de l'assurance
- Etude de la sinistralité
- Maîtrise de la sinistralité

Le contexte réglementaire

- Les mesures en vigueur (SNBC, LOM, CAFE, etc)
- Les impacts des réglementations sur les flottes

La fiscalité automobile

- FCTVA
- CEE

Le financement des flottes

- LLD / Achat
- Focus sur le système d'achat dynamique: présentation, modalités, avantages et mise en œuvre

La gestion de parc automobile

- La place du gestionnaire de parc et ses missions
- L'optimisation d'une flotte :
 - L'état de parc
 - L'usage privé VS professionnel, les AEN
 - L'autopartage
 - Les IK
 - L'adaptation au besoin
 - Les ADAS
 - Le plan pluriannuel de renouvellement
 - Les IRVE, le carburant
 - Le calcul du TCO

Evaluation des acquis



Identifier et maîtriser les missions du gestionnaire de parc

Module 1

1 JOUR (7 h)

24
MARS



8
JUIN



28
SEPTEMBRE



23
NOVEMBRE



8
DÉCEMBRE



MOYENNE DE
SATISFACTION **94%**

Tarif: **990 €^{HT}**

Tarif abonné: **890 €^{HT}**

Code référence: IMG1



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates

OBJECTIFS

- Appréhender les missions opérationnelles du gestionnaire de parc et ses évolutions
- Mettre en place des procédures de gestion
- S'approprier les bonnes pratiques opérationnelles pour simplifier le quotidien

PROGRAMME

Introduction : les chiffres clés et le rôle du gestionnaire

L'écosystème de la flotte automobile

- Les interlocuteurs internes
- Les interlocuteurs externes

L'acquisition des véhicules

- Les modes de financement et services concernés
- La car policy
- Focus fiscalité

Exercice appliqué

La gestion opérationnelle du parc

- La commande et la livraison
- La gestion administrative
- La gestion des événements
- La restitution ou la revente

Evaluation des acquis

1 JOUR (7 h)

25
MARS



9
JUIN



29
SEPTEMBRE



24
NOVEMBRE



9
DÉCEMBRE



MOYENNE DE
SATISFACTION **93%**

Tarif spécial

Modules 1+2: **1 790 €^{HT}**

Tarif abonné: **1 690 €^{HT}**

Code référence: IMG2



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates

Identifier et maîtriser les missions du gestionnaire de parc

Module 2

OBJECTIFS

- Appréhender les missions organisationnelles du gestionnaire de parc et ses évolutions
- Organiser le pilotage financier de son parc
- Manager les fournisseurs
- Gérer un budget

PROGRAMME

Introduction : de la gestion au management

La sélection et le management des fournisseurs

- Opérer un sourcing efficace
- Organiser, administrer et négocier les achats ou les contrats

Exercice appliqué

La gestion organisationnelle

- La charte d'utilisation du véhicule et la gestion des conducteurs
- La gestion de la mobilité et des plans de déplacements

Exercice appliqué

Le pilotage financier du parc

- Reporting et indicateurs clés
- Les outils de gestion et la télématique embarquée
- Le suivi des coûts et les leviers d'optimisation

Evaluation des acquis

Il est indispensable d'avoir participé
au **module 1** pour suivre le **module 2**



Les leviers d'optimisation de la LLD

2 JOURS (14h)

15-16
JUN



25-26
NOVEMBRE



MOYENNE DE
SATISFACTION **92%**

Tarif: **1 790 €^{HT}**

Tarif abonné: **1 690 €^{HT}**

Code référence: LLD



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates

OBJECTIFS

- Comprendre le marché LLD et ses évolutions
- Analyser les différents types de contrats, leurs spécificités et la matrice de fluidité
- Définir ses besoins et choisir les services associés adaptés à son profil de parc
- Calculer un loyer financier
- Maîtriser les méthodologies de modification de contrat
- Calculer les coûts liés au contrat LLD
- Comprendre les procédures de restitution et identifier des leviers de réduction des frais associés
- Construire un chemin décisionnel de sélection d'un loueur et définir des leviers de négociation.

PROGRAMME

Panorama de la lld et évolutions du marché

Choisir son mode de financement

- LLD vs autres financements : crédit-bail, LOA, achat comptant
- Avantages/inconvénients selon les profils d'entreprise
- Étude de cas comparative sur Excel (choix stratégique de financement)

Maîtriser le contrat lld

- Les différentes formules : durée/km, livre ouvert/fermé
- Services associés : maintenance, assistance, véhicule relais, carburant, etc.
- Atelier : analyse d'un contrat type LLD

Construction et optimisation du loyer

- Structure du loyer : prix du véhicule, valeur résiduelle, taux, services
- Impact de la valeur de revente
- Simulation de loyer sur Excel avec variation des paramètres

Fiscalité et obligations réglementaires

- Taxes spécifiques : TUV, malus CO2, amortissements non déductibles
- Avantage en nature, fiscalité des VU/VP
- Points de vigilance sur la LOM et les quotas de verdissement TAI.

Les services associés au contrat lld : enjeux et modes de gestion

Pilotage de la performance et suivi des coûts

- Indicateurs clés : TCO, PRK, TCM
- Outils d'analyse des écarts
- Cas pratique Excel : calcul et analyse d'un TCO

Appels d'offres et stratégie de négociation

- Construction d'un appel d'offres LLD, CCTP, RFI ...
- Comparaison des offres : grille multicritères
- Leviers de négociation
- Exercice : simulation d'analyse comparative d'offres de loueurs

Gestion du contrat en vie et fin de contrat

- Recalculs kilométriques et avenants
- Fin de contrat : restitution, facturation, état du véhicule
- Atelier : grille d'évaluation retour véhicule

Evaluation des acquis



Fiscalité automobile : maîtriser les évolutions et leurs conséquences

0,5 JOUR (4 h)

28
JANVIER



4
FÉVRIER



4
MARS



16
MARS



21
SEPTEMBRE



16
NOVEMBRE



NOUVEAUTÉ 2026

Tarif: 590 €^{HT}

Code référence: FIS



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates

OBJECTIFS

- Comprendre les dernières évolutions fiscales
- Anticiper les impacts sur le TCO
- Maîtriser les dispositifs clés : malus, TVA, AEN, taxes annuelles...

PROGRAMME

Fiscalité à l'acquisition

- CEE, malus CO₂ et malus au poids.
- Impacts sur les choix de véhicules

Exercice appliqué

Fiscalité annuelle et exploitation

- Taxes annuelles
- Amortissements non déductibles
- Sur-amortissement VUL
- Participation employeur
- Modalités de récupération de TVA

Cas pratique

Avantages en nature et salariés

- Traitement fiscal et social des AEN.
- Impacts pour l'entreprise et pour les collaborateurs
- Focus véhicules électriques et bornes

Anticiper le TCO et projections

- Construire un TCO complet incluant la fiscalité.
- Impacts financiers des évolutions prévues.
- Définir une stratégie d'optimisation

Cas pratique

Evaluation des acquis



Maîtriser votre politique d'avantages en nature et participations

1 JOUR (7 h)

27
MAI



30
NOVEMBRE



OBJECTIFS

- Comprendre les différentes options possibles pour le calcul des AEN
- Identifier la correspondance entre usages/formules/assiettes de calcul
- Mesurer les impacts financiers, sociaux, organisationnels, environnementaux

PROGRAMME

Les différentes options possibles

- Les fiscalités correspondant aux usages
- Les règles applicables
- Les coûts pour l'entreprise et le salarié
- Risques et enjeux

Optimisations liées aux formules et à l'assiette de calcul

Cas pratique

Pilotage des usages

Cas pratique

Mise en place d'un système de participation

- Méthodologie
- La vision entreprise
- La vision collaborateur

Cas pratique

L'avantage en nature pour les nouvelles mobilités

Evaluation des acquis

MOYENNE DE
SATISFACTION **96%**

Tarif: 990 €^{HT}

Tarif abonné: 890 €^{HT}

Code référence: AEN



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates



Construire, sécuriser et optimiser sa car policy

2 demi-journées (2x3h30)

13-14
MAI



18-19
NOVEMBRE



OBJECTIFS

- Rédiger une trame de car policy complète et actionnable
- Déployer une logique “policy → process”
- Intégrer les spécificités : véhicules légers, toutes motorisations, contraintes d’usage

PROGRAMME

Car policy : rôle, gouvernance & architecture

- Aligner policy et réalité opérationnelle
- Qui décide, qui valide, qui contrôle
- Plan type, règles d’écriture et modèle de segmentation

Coût, fiscalité & cadre juridique

Éligibilité & attribution

- Règles d’éligibilité et les véhicules proposés
- Exceptions et “process d’arbitrage”

Définir les règles d’utilisation : droits/devoirs

- Usage personnel/professionnel
- Maintenance & obligations conducteur
- Sinistres & infractions
- Restitution / fin d’usage

Motorisations, VE & mobilité

- Construire des règles “VE-ready”
- Politique de recharge des VE
- Alternatives au véhicule de fonction

Contrôle qualité, plan de déploiement

Evaluation des acquis

NOUVEAUTÉ 2026

Tarif: **990 €^{HT}**

Tarif abonné: **890 €^{HT}**

Code référence: CCP



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates



Piloter les achats liés aux flottes automobiles

1 JOUR (7 h)

18
MARS



21
OCTOBRE



OBJECTIFS

- Comprendre les missions de l’acheteur
- Identifier les spécificités des achats hors production et flotte
- Structurer un processus d’appel d’offres
- Intégrer les dimensions contractuelles et qualitatives
- Utiliser des outils de scoring et de contractualisation

PROGRAMME

Les missions fondamentales de l’acheteur

- Le rôle de l’acheteur dans l’entreprise
- Les compétences clés
- Le cycle de vie d’un achat

Les achats hors production et flotte automobile

- Les caractéristiques des achats hors production
- Les achats de flotte automobile
- Le processus d’appel d’offres : RFI → RFP/ RFQ → analyse → soutenance → négociation → contractualisation
- Les outils : CCTP, DCE, grille de scoring, comité d’analyse

Les prestations intellectuelles et AMOA

- Pourquoi acheter du conseil ?
- Contextes typiques
- Le processus d’achat : qualification des besoins, sourcing experts, rédaction CCTP, éléments contractuels sensibles

Evaluation des acquis

NOUVEAUTÉ 2026

Tarif: **990 €^{HT}**

Tarif abonné: **890 €^{HT}**

Code référence: ACH



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates



Mobilité électrique : lever les freins et renforcer l'adhésion en interne

0,5 JOUR (4h)

20
MAI



23
SEPTEMBRE



OBJECTIFS

- Identifier les freins principaux
- Déployer des actions de communication et d'animation interne
- Structurer un parcours pilote pour tester et améliorer l'expérience collaborateurs

PROGRAMME

Introduction et enjeux

Bonnes pratiques pour lever les freins

- Les idées reçues vs les faits.
- Ateliers pédagogiques & événements internes.
- Impliquer et former des ambassadeurs.

Exercice interactif

Parcours pilote et retour d'expérience

- Définir un groupe pilote représentatif.
- Questionnaires pré/post-test, carnet de bord, retours qualitatifs.
- Gestion et valorisation des retours d'expérience.

Cas pratique

Structurer un plan d'animation interne

- Étapes clés et outils
- Animer en interne

Travail guidé

Conclusion et livrables

Evaluation des acquis

NOUVEAUTÉ 2026

Tarif: 590 €^{HT}

Code référence: CDC



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates



Politique de recharge à domicile : outils et bonnes pratiques, encadrement des règles

0,5 JOUR (4h)

2
MARS



10
JUN



19
OCTOBRE



OBJECTIFS

- Définir les règles internes encadrant l'installation des IRVE au domicile.
- Clarifier la répartition des responsabilités et des coûts.
- Anticiper les risques
- Construire une charte RH

PROGRAMME

Introduction et enjeux

Éligibilité, financement et remboursement

- Qui peut en bénéficier ?
- Mode de financement et impacts AEN
- Modalités de remboursement d'électricité
- Impacts URSSAF et fiscaux

Cas pratique

Responsabilités et risques

- Assurance et sinistres
- Gestion de la conformité et du suivi
- Impact sur les relations employeur/salarié.

Processus interne et outils RH

- Étapes clés
- Documents types : charte RH, éléments de langage, check-list de conformité et de gestion

Atelier

Conclusion et livrables

Evaluation des acquis

NOUVEAUTÉ 2026

Tarif: 590 €^{HT}

Code référence: RAD



Consultez le
programme détaillé
et toutes les dates



Formations intra-entreprise

Des formations sur mesure, en présentiel ou à distance, pour accompagner la performance de vos équipes

L'IMVE met à votre disposition son savoir-faire au service de votre entreprise/collectivité pour concevoir un programme de formation adapté à vos besoins, à votre stratégie et à votre secteur d'activité.

La mise en place d'une formation intra permettra de:

- développer les compétences de vos équipes au même moment, sur une ou plusieurs thématiques de votre choix
- répondre aux enjeux spécifiques de votre entreprise et bénéficier d'un appui personnalisé
- prendre en compte vos process et échanger librement avec un expert
- renforcer les synergies entre vos collaborateurs
- bénéficier de solutions et de bonnes pratiques transposables sur du court, moyen et long terme.

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

EDF, Eiffage Metal, GRTgaz, Médecins Sans Frontières, Total, la Direction des Achats de l'État, Conseil départemental de Charente, Promologis, Mairie de Marseille, MFP Michelin, Toulouse Métropole, Carsat Rhône-Alpes, IRSN, Véhiposte, Fayat Bâtiment, Procvivis, Automobile Réunion, GAC Technology, France Travail...



« Parlons ensemble de votre projet de formation ! »

Nos sessions de formation intra sont organisées sur la durée et la période de votre choix, et peuvent être planifiées **en présentiel ou en distanciel**.

Toutes nos formations inter-entreprises présentées dans ce catalogue peuvent être réalisées en intra.

Nous pouvons également construire ensemble **un programme pédagogique personnalisé sur tous les sujets** liés au marché des véhicules professionnels : fleet management, optimisation de la gestion et des coûts, animation de réseau...

Contactez-nous au **01 53 24 24 17** ou envoyez-nous à l'adresse **imve@flotauto.com** votre cahier des charges en indiquant:

- le contexte de votre projet,
- les objectifs à atteindre,
- votre secteur d'activité,
- le nombre de participants, leur fonction et leur niveau de connaissance sur le(s) sujet(s).
- les thèmes devant être abordés ou la formation choisie dans notre catalogue,

Nos équipes prendront contact avec vous dans les meilleurs délais pour vous proposer un programme pédagogique au plus près de vos objectifs.



Parmi nos références

SECTEUR PRIVÉ

Action France, Afex, Agilent Technologies France, Association Sprene Ensemble pour l'enfant, Axa Assistance France, BabyliSS Sarl, Bel Sa, Borflex Services, Brother France, Cafés Richard, Camo 100, Castel, Charier Sas, Crédit Agricole Assurances Solutions, Culligan France, Daiichi Sankyo France, Domial, EDF Eiffage, Ej France, Euro Disney Associés Sas, Fayat Fondations, Fdi Développement, Fm Logistic Corporate, Gac Technology, Gie Ag2r, Grdf, Groupama Centre Atlantique, Groupe Helios, Heidelberg France Sas, Herve Thermique, Horus Pharma, Idex Services, Iron Mountain France, Iveco France, Konica Minolta Business Solutions France, Kronenbourg Sas, Laboratoires Thea, La Rosée Cosmétiques, Legallais, Lisi Sa, Macadam France Sarl, Mahe Tremel Lebourdais Expertises, Manutan, Menarini France, Nass&Wind, Natup, Neolait Sas, Neovia Sas, Nestle Excellence Supports, Octe Holding, Ovol France, Pilot Corporation Of Europe, Ponticelli Frères, Prévoir Vie - Groupe Prévoir, QEnergy France, Radio France, Rector Lesage, Safran Aircraft Engines, Schmidt Groupe, Silliker, Slci Participations, Solocal, Soregies, Sothys International, Still, St Michel Services, Terrena Services, The Boston Consulting Group et Cie, Ugolf - Blue Green Siege, Verdi, Vinci Concessions, Vorwerk France, Washtec France, Wepa France, Weytra, Yamazaki Mazak France.

SECTEUR PUBLIC

AGEFIPH, Agglo Grand Paris Sud, BRGM, C.H. de Jonzac, Carsat Rhône Alpes, CCI Paris - Île-De-France, CEA Cadarache, Centre Départemental Enfance, Centre Hospitalier de Montfavet, Centre Hospitalier des Pays de Morlaix, Centre Technique Municipal de la Mairie de Pau, CHU de Brest, Cœur d'Essonne Agglomération, Communauté d'agglomération de Cergy Pontoise, de Lorient, du Saint-Quentinnois, du Pays Basque, Communauté Urbaine Le Creusot, Conseils Départementaux du Haut-Rhin, Cramif, Ddt 16 Charente, Département des Bouches-du-Rhône, DGSCGC Esol Nord, Direction du Patrimoine Bâti et Routier, Dirif, Eau d'azur, École Normale Supérieure de Cachan, Établissement Français du Sang, France Travail, Gaz Electricité de Grenoble, Grand Avignon, Habitat Métropole, Laboratoire des Pyrénées, Les Mairies d'Anglet, de Fort-de-France, de Lyon, de Nanterre, de Quimper, de Toulon, de Mitry-Mory, Métropole Européenne de Lille, Ministères de l'Agriculture, de la Culture et de la Communication, de la Défense, de l'Économie et des Finances, de l'Intérieur, Opco 2i Bretagne, Ophis, Préfectures de la Seine-Maritime, du Val de Loire, Ratp, Région Pays de la Loire, SDIS 20 Haute-Corse, SDIS 78, Sénat, SGAR Nord-Pas-de-Calais-Picardie, SGDSN, Syndicat Départemental d'Énergie des Côtes d'Armor, Terres d'Armor Habitat, Toulouse Métropole, Urssaf Centre Val de Loire.

Témoignages

Formation "FISCALITÉ AUTOMOBILE : MAÎTRISER LES ÉVOLUTIONS ET LEURS CONSÉQUENCES"

"Elle m'a permis de consolider mes acquis et d'avoir des éléments de réponses en ce qui concerne la fiscalité sur les véhicules hybrides et électriques."

Florence D. - 114 véhicules • Roissy

Formation "LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE PARC AUTOMOBILE"

"Très bonne formation, elle aborde les éléments théoriques et pratiques pour une bonne prise en main et démarrage des activités de gestionnaire de parc."

Marie-Laure P. - 70 véhicules • Famars

"Enrichissant, je repars avec pleins de connaissances afin de mener au mieux mes futures missions et être moins dans l'hésitation."

Marie Lou L. - 44 véhicules • Massy

Formation "IDENTIFIER ET MAÎTRISER LES MISSIONS DU GESTIONNAIRE DE PARC"

"Très bonne formation qui balaye très largement le métier de gestionnaire et surtout les zone d'ombres qui ont un impact énorme sur le quotidien"

Sébastien L. - 3500 véhicules • Nanterre

Formation "PILOTER LES ACHATS LIÉS AUX FLOTTES AUTOMOBILES"

"Une bonne formation pour envisager un appel d'offre / l'audit lié au parc auto. Le dont d'éléments factuels pour effectuer l'appel d'offre est un vrai plus."

Bastien D. - 60 véhicules • Massy

"Très instructif - Passe en revue les points clés avec un cas pratique qui nous sort de notre zone de confort"

Claudia A. - 640 véhicules • Soisy-sous-Montmorency

Formation "OPTIMISER LA GESTION ET LES COÛTS DE VOTRE PARC AUTOMOBILE - Secteur public"

"Formation intéressante et très complète. Je dispose des moyens pour progresser dans la gestion de ma flotte automobile et de la maîtrise des coûts."

Damien D. - 72 véhicules • Olivet

Formation "MAÎTRISER VOTRE POLITIQUE D'AVANTAGES EN NATURE ET PARTICIPATIONS"

"Grâce à cette formation j'ai compris plus en détails les risques Urssaf et les mauvaises habitudes que chacun a pu prendre au fil des années"

Louis-Jean D. - 260 véhicules • Paris La Défense

"Une formation dans sa forme et son format très agréable et instructive. Je recommande."

Fabrice B. - 700 véhicules • Saint Etienne

Formation "LES LEVIERS D'OPTIMISATION DE LA LLD"

"Formation très riche qui nous a permis de voir et d'apprendre des aspects que je ne connaissais personnellement pas, de contrôler un peu plus avec des outils ma gestion LLD"

Aïcha L. - 50 véhicules • Saint-Avold

Formation "LES ENJEUX RÉGLEMENTAIRES DES VÉHICULES PROFESSIONNELS"

"On repart avec les cartes en main et on ne se retrouve plus livré à nous-même."

Audrey B. - 160 véhicules • Poissy

"Formation très utile ayant permis une bonne remise à niveau des connaissances."

Jean-Louis G. - 600 Véhicules • Bezons

Formation "POLITIQUE DE RECHARGE À DOMICILE : OUTILS, BONNES PRATIQUES ET ENCADREMENT DES RÈGLES"

"Formation très intéressante permettant de clarifier ce vaste sujet, notamment sur la cartographie des usages et la charte."

Virginie G. - 128 véhicules • Lyon

"Sujet très précis qui se parcourt aisément sur une demi-journée. L'essentiel est là."

Nicolas V. - 133 véhicules • Rouen

Formation "MOBILITÉ ÉLECTRIQUE : LEVER LES FREINS ET RENFORCER L'ADHÉSION EN INTERNE"

"Formation intéressante qui va nous permettre d'améliorer l'existant et de mettre en application ce que nous avons pu apprendre, notamment les éléments à mettre à disposition des collaborateurs au sujet de la recharge"

Camille G. - 1800 véhicules • Rouen

Modalités d'inscription

Vérification de l'adéquation de la formation

Avant toute confirmation d'inscription, l'IMVE vérifie l'adéquation entre la formation choisie, le niveau d'expérience et de connaissance du participant et les compétences à acquérir par le biais d'un échange téléphonique, par email ou via un formulaire en ligne.

Si un bulletin est transmis sans échange préalable avec l'équipe IMVE, nous prendrons contact avec le client afin de procéder à cette vérification avant de confirmer l'inscription.

Comment s'inscrire ?

Les demandes d'inscription peuvent être effectuées :

- par téléphone au 01 53 24 24 17 ;
- par email à imve@flotauto.com ;
- via le formulaire de contact du site internet.

Afin de permettre le traitement et le suivi du dossier, l'inscription doit être formalisée au moyen du bulletin d'inscription, disponible :

- dans le catalogue de formation ;
- sur le site internet de l'IMVE ;
- sur les pages consacrées aux différentes formations.

Délai d'inscription

Le bulletin d'inscription doit être adressé à l'IMVE le plus tôt possible avant le début de la formation et au plus tard 72 heures avant le début de la session. Au-delà de ce délai, l'inscription ne pourra être garantie.

L'IMVE se réserve la possibilité de refuser une inscription lorsque :

- le nombre maximal de participants est atteint ;
- le profil et/ou les besoins du participant ne correspondent pas à la formation choisie ;
- les informations indispensables à l'enregistrement et au suivi de l'inscription ne sont pas transmises.

Veuillez consulter les modalités d'inscription détaillées sur <https://imve.flotauto.com/cgv/>



BULLETIN D'INSCRIPTION

Retrouvez les modalités d'inscription sur notre site : <https://imve.flotauto.com/cgv/>

A renvoyer dûment complété et signé à imve@flotauto.com

Plus d'informations au **01 53 24 24 17** ou par mail à imve@flotauto.com

CHOIX DE LA FORMATION

Référence de la formation choisie :

Date de la session :

Référence de la formation choisie :

Date de la session :

Montant total HT :

PARTICIPANT

M./Mme :

Fonction :

Tél :

E-mail :

RESPONSABLE DE L'INSCRIPTION

M./Mme :

Fonction :

Tél :

E-mail :

SOCIÉTÉ

Société :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél : Siret :

ADRESSE DE FACTURATION (si différente, ex : OPCO)

Raison sociale :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél : Siret :

Fait à :

Le :

Cachet et signature

*La signature du bulletin d'inscription
vaut acceptation des CGV sans condition.*



IMVE - Flottes Automobiles – 6 cité Paradis, 75010 Paris.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 50892 75.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat. Numéro SIRET : 339 453 508 00048.

Tél : 01 53 24 24 17 – E-mail : imve@flotauto.com – imve.flotauto.com

Conditions Générales de Vente

CHAMP D'APPLICATION

L'IMVE est l'organisme de formation du média Flottes Automobiles, dont la société mère est VARENNE ENTREPRISES immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 339453508, et dont le siège social est établi à Paris.

Les Conditions Générales de Ventes ci-dessous s'appliquent à tous les types de prestations conclus entre le client et l'IMVE. L'acceptation de l'offre de l'IMVE – devis signé et/ou bulletin d'inscription signé – vaut acceptation des présentes conditions générales de vente (CGV).

TARIFS, PAIEMENT, FACTURATION

Pour les formations prévues en présentiel, le tarif inclut le(s) déjeuner(s) (dans la limite des formules prévues avec le restaurant partenaire, tout supplément sera à la charge du participant) et les pauses café, sauf indication contraire. Nos tarifs sont entendus hors taxe et sont à majorer du taux de TVA en vigueur (20%). Les éventuelles remises accordées sont appliquées sur la base du prix catalogue sur les formations les moins chères (hors tarif "formation complète", tarifs abonnés et formations d'une durée inférieure à 1 jour) et les différentes offres ne sont pas cumulables entre elles.

Le règlement est dû dès réception de la facture, transmise après la formation. Pour les entreprises hors France métropolitaine, le règlement se fera à la signature du devis, par virement.

ANNULATION, REPORT OU MODIFICATION D'INSCRIPTION PAR LE CLIENT

Annulation ou Report par le client

Toute demande d'annulation ou de report émanant du client devra être confirmée par écrit avant le début de la session de formation par courrier électronique.

Sessions en inter-entreprises

Toute annulation intervenue plus de 15 jours ouvrés avant la formation donnera lieu à un report sur une session de votre choix sur une période de 12 mois.

En cas d'annulation ou de report passé un délai de 15 jours ouvrés avant le début de la session, l'IMVE se réserve le droit de facturer le client selon les conditions suivantes :

- Annulation / report intervenant entre 10 et 15 jours ouvrés avant le début de la formation : facturation égale à 50% du montant de l'inscription
- Annulation / report à moins de 10 jours ouvrés avant le début de la formation : facturation égale à 100% du montant de l'inscription.

Si le client atteint 3 annulations (ou report) successives, et ce quel que soit le délai entre l'annulation et la formation concernée : facturation égale à 50% du montant de la dernière inscription.

Toute session commencée sera due en totalité. Toute session à laquelle le stagiaire ne se serait pas présenté est due en totalité.

Veuillez consulter les CGV complètes sur imve.flotauto.com/cgv/

IMVE - Flottes Automobiles

Varenne Entreprises, 6 cité Paradis, 75010 Paris

Internet: imve.flotauto.com

E-mail: imve@flotauto.com

Tél: 01 53 24 24 17

Informations de prise en charge

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 50892 75.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

SIREN: 339 453 508 – SARL au capital de 5578704€

APE: 5814Z - TVA Intracommunautaire: FR22 339 453 508





Ce catalogue est téléchargeable sur imve.flotauto.com

imve

Institut du Management
des Véhicules d'Entreprise

6 cité Paradis, 75010 Paris

Internet: imve.flotauto.com • E-mail: imve@flotauto.com

Tél: 01 53 24 24 17

Qualiopi
processus certifié

■ ■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée au titre
de l'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION