

B.A.D.G.E.* GNFA - ESSCA

MANAGEMENT DE LA DISTRIBUTION ET DES SERVICES AUTOMOBILES

Un cursus certifiant pour les
futurs managers automobiles !

* Bilan d'Aptitude Délivré par les Grandes Ecoles



Un partenariat...
1^{er} organisme de formation de l'Automobile
Ecole de commerce, spécialisée dans l'Automobile



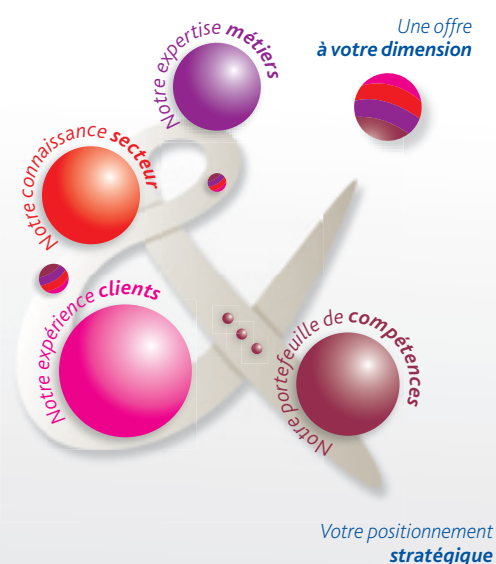
Le GNFA

Créé par un accord de Branche, le GNFA renforce, depuis plus de 30 ans, la compétence des entreprises des Services de l'Automobile.

Le GNFA articule son portefeuille de compétences, son expertise métiers, sa connaissance secteur et son expérience clients pour construire une offre pertinente et performante ajustée sur le positionnement stratégique de ses clients.

Un organisme de référence

- 40 000 professionnels formés par an
- Plus de 40 structures nationales (GNFA et son Réseau de partenaires)
- 350 formateurs
- 15 agences régionales
- 1 000 000 heures stagiaires réalisées par an



Notre portefeuille de compétences

- Audit et conseil
- Evaluation
- Ingénierie
- Média et Systèmes d'Information
- Formation / Animation
- Logistique
- Marketing Opérationnel
- Accompagnement et coaching

Notre expertise métiers

- Direction
- Commerce VN / VO
- Vente PRA
- Carrosserie peinture
- Dépannage / remorquage
- Contrôle technique
- Location de véhicules
- Secrétariat et comptabilité

Notre connaissance secteur

- VP • VUL • VI • Cycle • Scooter • Moto • Autocar
- Benne à ordures ménagères • Engin spécial • Véhicule de transport en commun • Véhicule électrique • Véhicule hybride • Voiturette • Véhicule et matériel agricole...

Notre expérience clients

- MRA • ESA • Carrossiers • Centres auto • Commerce de véhicules • Concessionnaires
- Groupes et plaques • Contrôle technique • Démolition • Recyclage • Dépannage • Remorquage • Editeur • Equipementier • Expert / Assurance • Location de véhicule • Assistance • Pneumaticien • Réparation rapide • Réseau de distribution et de maintenance • Réseaux et Constructeurs auto/moto • Réseaux et Constructeurs V.I. / V.U. • Transporteur routier • Pétrolier • Hors Branche...

L'ESSCA

Créée en 1909 par l'Université Catholique de l'Ouest, l'ESSCA est devenue l'école de commerce de référence pour le recrutement après le baccalauréat. Son programme phare organisé en cinq années, selon les normes européennes, délivre un diplôme en management visé par le Ministre de l'Education Nationale et revêtu du Grade Master. L'ESSCA est la première école accréditée EPAS pour l'excellence de son programme de gestion.

L'ESSCA a donné naissance à un groupe aux activités diversifiées dans les domaines de la formation des cadres au niveau Master, de la recherche et du conseil. Elle déploie ses activités à Angers - le campus principal - Paris, Budapest et Shanghai.

L'ESSCA en quelques chiffres...

- 2 500 étudiants et auditeurs d'entreprise
- 4 filières spécialisées : marketing, finance, management et international business
- 10 000 diplômés dont 6 500 actifs
- 400 Maîtres de Conférence, chargés de cours et experts internationaux
- 62 professeurs permanents dont 45 docteurs
- 97 universités partenaires dans 40 pays





Contexte

- Départs en retraite d'un ¼ des cadres du secteur d'ici 10 ans.
- Besoins d'encadrement croissants liés à la concentration des entreprises et à l'augmentation du nombre de salariés.
- Pénurie de cadres expérimentés sur le marché de l'emploi actuel et à venir.

Enjeux

Intérêts de l'entreprise

- Anticiper les difficultés de recrutement des cadres supérieurs en privilégiant la promotion interne.
- Fidéliser les collaborateurs à fort potentiel.
- Capitaliser les compétences internes et l'expérience acquises par ses collaborateurs.

Intérêts du participant

- Acquérir des compétences supplémentaires afin d'accéder à une fonction de cadre dirigeant.
- Se donner les moyens pour stimuler sa carrière.
- Légitimer son expérience.
- Obtenir un label Grandes Ecoles de commerce.
- Obtenir un titre inscrit au Répertoire National des Certifications de la branche des Services de l'Automobile.

Dans ce contexte, le GNFA et l'ESSCA ont croisé leurs expertises afin de transmettre toutes les compétences indispensables aux cadres de la Branche, tant sur le plan du management des hommes que sur celui du pilotage des activités, en proposant un dispositif unique et intégré dans son environnement sectoriel :

Le B.A.D.G.E. GNFA-ESSCA

Management de la distribution et des services automobiles

Public et Objectifs

Le programme «Management de la Distribution et des Services Automobiles» s'adresse à des cadres souhaitant accéder à des postes de dirigeants de la distribution automobile :

Chef d'entreprise, Responsable de site, Directeur après-vente, Directeur commercial...

Cette formation professionnalisante et certifiante de niveau I (Bac +5) permettra aux participants de :

- Décider dans un environnement complexe.
- Construire et déployer efficacement la stratégie d'entreprise en intégrant ses contraintes juridiques, commerciales, financières et humaines.
- Manager les hommes et piloter les activités VN, VO, Pièces, Après-vente et Gestion/Finance.

Encadrement pédagogique

L'équipe pédagogique est constituée de formateurs-consultants du GNFA et d'enseignants de l'ESSCA, tous experts du secteur automobile.

Les formateurs du GNFA, anciens managers du secteur, ont conceptualisé leurs expériences terrain pour proposer des méthodes et outils pédagogiques innovants, toujours en lien avec le contexte professionnel. Ils créent ainsi les conditions d'un transfert de savoirs, de compétences et de motivation immédiatement mobilisables dans l'entreprise.

Ils forment et conseillent les professionnels de l'automobile depuis plus de 30 ans.

Les enseignants de l'ESSCA, spécialistes des grands domaines de la gestion d'entreprise, de la finance ou du droit, exercent leurs compétences dans le secteur automobile via des travaux de recherche reconnus au niveau international. Ils animent également des cours dans le cadre de la Chaire de la Distribution et des Services automobiles qui existe depuis plus de 15 ans.

Principe et organisation pédagogiques

Une méthode articulée autour de 5 axes :

- 1. Identification des problématiques secteur ou activité à partir d'une étude de cas construite sur des situations professionnelles.*
- 2. Analyse des problématiques au regard des expériences partagées des participants.*
- 3. Apport de compléments théoriques et méthodologiques par l'intervenant.*
- 4. Réexamen de la problématique et appropriation des concepts.*
- 5. Transfert des apprentissages et modalités d'évaluation :*
 - Présentation en groupe d'études de cas faisant appel aux acquis de chaque module*
 - Rédaction et soutenance d'un mémoire-projet individuel traitant d'une problématique directement liée à l'activité professionnelle du participant.*

Dans cette logique, le programme se compose de :

- 24 jours de cours en face à face pédagogique.*
- 4 jours destinés aux travaux pratiques et aux travaux de groupe.*
- 2 jours consacrés à l'accompagnement méthodologique pour le mémoire professionnel.*
- 3 jours dédiés à la soutenance du mémoire et au cas FUSAC*

Afin de s'adapter au mieux à l'activité professionnelle des participants, le cursus, d'une durée de 30 jours (210 h), est échelonné sur 14 mois (juillet et août chômés) à raison de 1 module de 2 jours par mois; ces derniers se dérouleront les mardis, mercredis ou jeudis.

1. STRATÉGIE : DÉCIDER DANS UN ENVIRONNEMENT COMPLEXE (CONTEXTE LÉGAL ET CONCURRENTIEL) - 6 J.

Compétences visées

- Comprendre l'environnement dans lequel la décision se forme
- Intégrer les dimensions juridiques de la décision
- Comprendre les actions de lobbying dans la formation de la réglementation
- Intégrer les aspects non-exemptés du Droit dans la gestion d'une affaire de commerce automobile

Etude de cas : Lecture de 10 contrats

- Contrats de concession, Concession de label, Contrat de franchise, Contrat de financements, Contrat pièces, Contrat après-vente (garantie)...

Déclinaison de problématiques

- Changements de la réglementation, quels usages en faire ?
- Diversification et repositionnement des métiers des réseaux
- Quelle stratégie d'organisation des RH (Fonctions centralisées vs externalisées) ?

Apports théoriques relatifs au droit et au marché :

- BER, Propriété intellectuelle, Droit de la franchise, Consumérisme, Réglementation environnementale et sécurité
- Structure et acteurs des 5 marchés : VN, VO, Après-vente, Pièces et Gestion/finance

Proposition de résolution de problématiques

Enjeu de chacun des marchés et positionnement

2. COMMERCE : DÉVELOPPER UNE OFFRE GLOBALE SUR LE POINT DE VENTE - 8 J.

Compétences visées

- Elaborer une stratégie d'offre globale sur le point de vente
- Négocier avec une clientèle de particuliers
- Négocier avec une clientèle d'affaires
- Gérer les relations de distribution avec les constructeurs
- Concevoir et aménager la disposition d'un point de vente
- Promouvoir les activités d'après-vente

Etude de cas : Optimisation du résultat de l'entreprise par l'aménagement d'un site VO multimarque

Déclinaison de problématiques

- Interaction commerciale entre VN et VO
- Interaction des activités vente, après-vente, pièces, financements...
- Distinction marketing produit/marketing services
- Marketing B to B : entretien, pièces, véhicules...
- Stratégie de marque et marché local

Apports théoriques

- Marketing des activités : VN, VO, services, pièces
- Plan de communication
- Merchandising

Proposition de résolution de problématiques

Plans d'action par activité

3. FINANCES : GÉRER LES RESSOURCES FINANCIÈRES - 8 J.

Compétences visées

- Mettre en place un contrôle de gestion propre au groupe de distribution capable d'accueillir plusieurs marques ou plusieurs activités
- Gérer les budgets
- Connaître les produits financiers destinés aux clients et aux entreprises de la distribution automobile (banques)
- Analyser le profil d'un client (scoring)
- Maîtriser la fiscalité inhérente à chacun des métiers de la distribution automobile
- Évaluer une affaire pour sa reprise ou sa transmission

Etude de cas : Lecture d'une balance réelle de l'entreprise pour apprécier la rentabilité de chaque activité

Déclinaison de problématiques

- Problèmes de pièces en stock et dépannage
- Reprise VO non rentable
- Productivité de l'atelier insuffisante

Apports théoriques

- Diagnostic des marges par activité
- Budget d'exploitation
- Compte de résultat
- Soldes intermédiaires de gestion et marges
- Fiscalité de l'entreprise
- Contrôle de gestion et mesure de la performance
- Trésorerie et produits financiers...

Proposition de résolution de problématiques

Construction argumentée et soutenance d'un budget (jeu de rôle chef d'entreprise/collaborateur/banquier)

4. GRH : GÉRER ET PRÉVOIR LES COMPÉTENCES POUR GARANTIR LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE - 6 J.

Compétences visées

- Connaître et s'appropriier les outils usuels des RH
- Connaître les principales sources du droit du travail et appliquer leurs règles aux relations sociales sur le site
- Mettre en place une politique de rémunération et de rétribution dans le groupe de distribution
- Mettre en place un plan de formation
- Identifier les potentiels individuels et les relier aux opportunités d'emploi dans le groupe
- Évaluer ses personnels et conduire les entretiens annuels
- Motiver les équipes en connaissance de leurs spécificités métiers (vente, après-vente, administration)

Etude de cas : Projet de développement par fusion/acquisition

Déclinaison de problématiques

- Vieillesse de la population, départs à la retraite
- Difficulté de recrutement
- Inadaptation des compétences au projet de développement
- Adhésion au projet de fusion

Apports théoriques

- Les outils de la GPEC : DIF, VAE, RNQSA, plan de formation, entretien professionnel
- Recrutement, décreusement
- Conduite du changement et gestion de projet
- Pilotage de la performance en relation avec les activités
- Cartographie des compétences

Proposition de résolution de problématiques

Plan RH d'accompagnement du projet d'entreprise

Comment s'inscrire ?

Conditions d'admission

Le programme accueille des salariés des métiers de la distribution et des services automobiles, au minimum :

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau supérieur ou égal à Bac + 2 ou d'un titre homologué niveau III, et posséder une expérience professionnelle en rapport direct avec l'intitulé de la formation d'au moins trois années.
- Etre titulaire du baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle significative en rapport direct avec l'intitulé de la formation d'au moins cinq années.
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau égal ou supérieur à Bac + 4 en rapport avec l'intitulé de la formation

Modalités de sélection

L'admission est prononcée par une commission de sélection après examen du dossier de candidature (CV, lettre de motivation, plan de carrière...) et éventuellement entretien (expérience, projet professionnel, motivation).

Dossier de candidature à télécharger sur www.gnfa-auto.fr ou à retirer auprès du GNFA et à retourner avant le **30 juin 2010** :

- par mail à l'adresse suivante : badge@gnfa-auto.fr

Ou

- par courrier, à l'attention de Séverine Langerak, à l'adresse suivante :
GNFA, 41/49 rue de la Garenne, 92313 Sèvres cedex

Calendrier et Organisation

Octobre 2010 à janvier 2012
1 module de 2 jours par mois
sur 14 mois (juillet et août chômés)

Lieu de la formation

Groupe ESSCA
55, Quai Le Gallo
92100 Boulogne Billancourt

Tarif

8150 € HT - 9747,40 € TTC

Contact

Séverine Langerak
01 41 14 13 17
badge@gnfa-auto.fr

