

# BROCHURE DE FORMATION NEMESIS



## FORMATION "CRÉER ET GÉRER UNE ENTREPRISE DE LOCATION DE VÉHICULES DE LUXE"

+33 6 49 48 75 32

contact@nemesis-location.fr

www.nemesis-location.fr

# PRÉSENTATION

Notre formation exclusive, "Créer et gérer une agence de location de voitures de luxe", est le fruit d'une expertise approfondie et de l'expérience de nos dirigeants chez Nemesis Location. Forts d'une riche expérience dans le domaine de la location de véhicules de luxe et de carrières précédentes en tant que cadres, entrepreneurs et diplômés d'universités, nous avons conçu un programme qui reflète notre passion et notre savoir-faire.

Cette formation complète vous guide à travers chaque étape cruciale pour créer, gérer, développer et pérenniser une entreprise dans le secteur de la location de voitures de luxe. De la création de votre société, en passant par l'approvisionnement, à la gestion quotidienne, chaque aspect du métier est détaillé pour vous offrir une compréhension exhaustive et pratique.

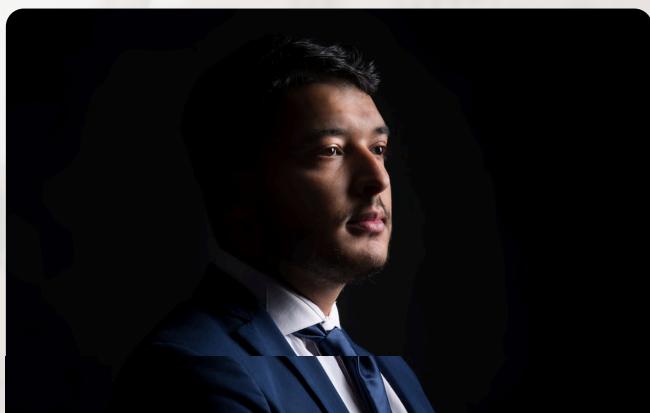
**L'objectif est clair** : rendre chaque participant autonome et opérationnel dans le domaine de la location de voitures de prestige. Face à un manque de documentation fiable, souvent obsolète ou peu précis, notre formation se distingue par sa qualité et sa pertinence.

Nos modules, soigneusement élaborés, combinent rigueur et excellence pour vous fournir les outils nécessaires à la réussite. De nombreux élèves ont déjà concrétisé leur rêve entrepreneurial grâce à notre accompagnement, possédant aujourd'hui leur propre agence avec une flotte en activité. Leur succès est le reflet de la qualité de notre formation et de notre engagement, comme en témoignent les avis élogieux sur Google et les réseaux sociaux.



# QUI SOMMES NOUS ?

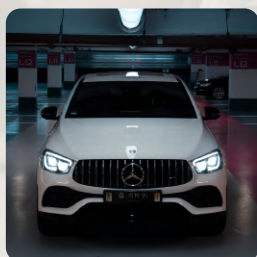
**Karim** Benmezroua



- Fondateur et gérant de Nemesis
- Entrepreneur
- 31 ans
- BAC+3



**NEMESIS** (depuis 2021)

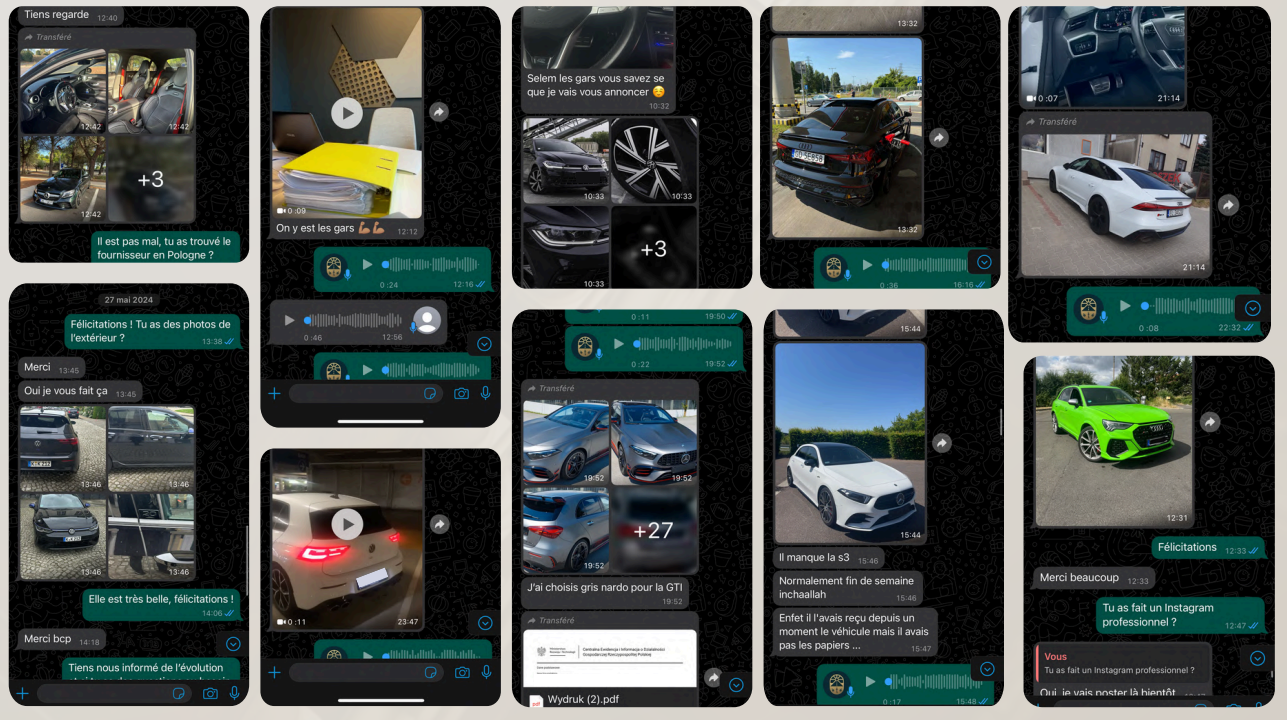




# QUELQUES RÉSULTATS

DE NOS FORMATIONS ET NOTRE ACCOMPAGNEMENT

5,0 ★★★★★ G 50+ avis







# Les étapes

Pour ouvrir mon agence de location de voitures de luxe







# Pack Deluxe

Découvrez le contenu du pack de formation Deluxe

## PACK DELUXE

### CONTENU



Formation



Appel stratégique



Ebook



Contrat de location



Accompagnement de  
6 mois



Bases de données et  
listes fournisseurs







# Pack VIP

Découvrez le contenu du pack de formation VIP

## PACK VIP

CONTENU

### PACK DELUXE ★



Package de documents  
administratifs

Réalisation de votre  
site internet vitrine



Accompagnement de  
2 ans



Accès aux mises à  
jour de la formation







# LES + NEMESIS

---



## Des clients satisfaits

97% de satisfaction client et noté 5 étoiles sur Google.



## La meilleure formation du marché

+91% des personnes ayant pris notre accompagnement ont ouvert leur agence de location de voitures et exercent (statistique 2024).



## Des formateurs experts

+4 années d'expériences dans la location de voitures de luxe et +1000 locations effectuées.



## Un accompagnement personnalisé

Un accompagnement personnalisé de 6 à 24 mois par des experts pour vous guider et faciliter le lancement et la pérennisation de votre activité.



## Une expertise et un savoir-faire

Avec plus d'une cinquantaine d'agences lancées à travers l'Europe, Nemesis est le leader dans la formation et l'accompagnement pour ouvrir une agence de location de voitures de luxe.



## Un puissant réseau

Bénéficiez de notre puissant réseau établies, renforçant ainsi votre succès dans l'activité de la location de voitures de luxe.





# CONTENU DE LA FORMATION

---

**DURÉE DE LA FORMATION : 1 JOURNÉE**

## INTRODUCTION

- Présentation des gérants et de leurs parcours
- Présentation de l'entreprise
- Présentation de la formation et des objectifs
- Sommaire

## PARTIE I : JURIDIQUE ET FISCALITÉ

- Adéquation Homme / Projet
- Aide à la création et financement du projet
- Etude juridique
- Etude fiscale, sociale et patrimoniale
- Les formalités pour entreprendre

## PARTIE II : OBJECTIFS, PRÉVISIONS ET STRATÉGIES

- Etude de marché
- Stratégie de développement
- Moyens humains, matériels et immatériels
- Prévisions financières et outils de gestion
- Conduire son étude de marché en 9 points détaillés
- Etude des objectifs personnels et professionnels afin d'optimiser les stratégies à adopter
- Aide à la réalisation du compte de résultat



## **PARTIE III : FOURNISSEURS, ASSURANCES ET CONFORMITÉ LEGALE**

- Présentation de toutes les méthodes d'approvisionnement en véhicules
- Choisir sa méthode d'approvisionnement
- Présentation de nos bases de données et listes fournisseurs
- Aide à la mise en place de process de prospection et de sélection qualitative de fournisseurs
- Méthodologie d'approche et de tenu de tableaux de suivi via les outils Google Sheets, Excel Pack Office et autres tableurs.
- Prévention sur les dérives du marché et comment éviter les prestataires peu fiables
- Méthodologie pour être sélectif et trouver des partenaires de confiance
- Négociation avec les fournisseurs
- Fonctionnement des assurances automobiles professionnelles de la location (RC Pro, assurance flotte, assurance corporelle, assurance matérielle, ...)
- Responsabilité des parties en cas de sinistre
- Documents légaux obligatoire à la circulation
- Contrat de location
- Franchises et cautions

## **PARTIE IV : IDENTITÉ D'ENTREPRISE**

- Définition d'identité d'entreprise
- Branding et Personal Branding
- Méthodologie pour réaliser une identité forte et unique
- Trouver son avantage concurrentiel
- Comment se démarquer de la concurrence
- Créer une image de marque
- Protéger et déposer son nom et son logo auprès de l'INPI



## **PARTIE V : COMMUNICATION & MARKETING**

- Stratégie et plan d'actions commerciales
- Optimisation de la stratégie commerciale et marketing
- Communication de votre entreprise et les bases de la communication digitale et physique
- S'adapter à chaque cible et savoir utiliser les réseaux sociaux adaptés à son activité
- Bien utiliser les réseaux sociaux en comprenant leurs algorithmes pour gagner en notoriété de manière organique
- Créer un plan de communication digital
- Mise en place de stratégies AdWords et optimisations
- Mise en place d'une stratégie commerciale de communication physique

## **PARTIE VI : CONSEILS GÉNÉRAUX**

- Comprendre les responsabilités du chef d'entreprise
- Prendre conscience des responsabilités pénales et civiles qui pèsent sur le dirigeant
- Sensibilisation sur le devoir de prendre connaissance des normes et de la réglementation en vigueur
- Calculer son seuil de rentabilité et optimiser ses bénéfices
- Déterminer son besoin en fond de roulement
- La gestion d'une agence
- Méthodologie et mise en place de process pour les locations de véhicules
- Méthodologie et mise en place de process pour les retour de véhicules de location
- Sensibilisation sur les conditions d'entreprise à tenir auprès des clients
- Retour d'expérience et anecdotes

## **CONCLUSION**

- Récapitulatif des points clés de chaque partie
- S'assurer de l'assimilation de la formation

## **TEMPS LIBRE**

- Temps libre pour toutes les questions subsistantes



# LES POINTS FORTS

**La découverte et le développement** : Les formateurs professionnels décrypteront chacun des six grands thèmes de la formation.

**L'action** : Mise en situation de prospection et négociation fournisseur durant la formation.

**L'échange entre pairs** : Vous profiterez de la formation pour développer votre réseau professionnel avec les autres participants.

**L'accompagnement post-formation** : Vous pourrez à l'issue de la formation bénéficier d'un accompagnement individuel et personnalisé de 6 ou 12 mois pour lancer, développer et pérenniser votre activité.

**Les documents fournis post-formation** : Vous recevrez le e-book (livre numérique) de la formation, les contrats commerciaux de location, les bases de données et listes fournisseurs et les documents administratifs utiles à la bonne gestion de la société. (En fonction du pack).

**La mise à disposition de notre réseau professionnel** : Possibilité d'être mis en relation avec des professionnels de notre réseaux (comptables, avocats, graphistes, web designers, photographes, ...)



# MÉTHODES MOBILISÉES

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation collective en présentiel et distanciel
- Présentation conceptuelle et mise en application
- Pédagogie active favorisant le partage d'expériences des gérants

## MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Supports de cours (Powerpoint, e-book et notes)
- Vidéos pédagogiques
- Pochettes avec documents d'appuis pour suivre la formation
- Vidéoprotecteurs et paperboard
- Accès au groupe WhatsApp Business



**Formation très  
professionnalisante dans le but  
de créer et développer une  
activité professionnelle.**

# INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

---



## CIBLE

- Demandeur(se) d'emploi
- Salarié cherchant une reconversion professionnelle
- Salarié cherchant une activité complémentaire
- Professionnel cherchant à développer une nouvelle activité



## PRÉ-REQUIS

- Avoir une idée formalisée et cohérente avec soi-même et son projet
- Savoir lire, écrire, compter connaître les règles de calcul de base
- Fibre entrepreneuriale, autonomie et forte motivation



## DURÉE

- Formation de 8 à 10 heures en présentiel ou distanciel
- Accompagnement personnalisé post-formation de 6 ou 12 mois



# À PROPOS DE NEMESIS

---

Bienvenue chez Nemesis, où nous vous offrons l'expérience ultime de conduite de voitures de luxe et l'opportunité d'ouvrir votre propre agence de location de voitures avec la meilleure formation et le meilleur accompagnement du marché. Nous allions passion et expertise pour vous offrir le meilleur.

## COORDONNÉES

10 allée de la Briquetterie  
59493, Villeneuve-d'Ascq  
+33 6 49 48 75 32  
[www.nemesis-location.fr](http://www.nemesis-location.fr)  
[contact@nemesis-location.fr](mailto:contact@nemesis-location.fr)



# NOTRE AGENCE

---





