

# Optimiser l'achat et la gestion d'une flotte entreprise

## flotte automobile, télécom, informatique...

Cours Pratique de 2 jours - 14h  
Réf : VEH - Prix 2025 : 1 570 HT

La gestion d'un parc automobile, informatique, télécom... représente un poste budgétaire important dans la catégorie des achats hors production. Cette formation vous permettra de cerner les nombreux paramètres et les bonnes pratiques pour optimiser cette famille d'achat complexe.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Fixer des objectifs pour gérer son parc
- Etablir la contractualisation en fonction de la gestion de flotte
- Assurer un suivi efficace et efficient en gestion de flotte

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Andragogie, réflexion collective et mise en pratique

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 06/2024

### 1) Cerner les enjeux de la gestion de flotte

- Définir le périmètre du portefeuille.
- Mesurer l'impact des achats flotte dans l'organisation de l'entreprise.
- Piloter la communication avec les différents acteurs : DSI, DRH...
- Responsabiliser les collaborateurs/utilisateurs.
- Evaluer les implications financières et fiscales.

*Réflexion collective* : L'achat de flotte, reflet de la culture et des valeurs d'entreprise ?  
Echanges.

### 2) Structurer le sourcing et les appels d'offres

- Identifier et analyser les acteurs du marché.
- Impliquer les acteurs et clients internes dans la définition du cahier des charges.
- Déterminer les critères spécifiques d'évaluation des produits et services.
- Construire la grille de dépouillement.

*Exercice* : Déterminer la matrice ACDE pour chaque type de parc.

### 3) Choisir un prestataire efficace et efficient

- Appuyer ses points de négociation sur les critères directeurs.
- Analyser les avantages location versus achat.
- Elaborer une approche co-constructive et créatrice de valeur.
- Revoir les étapes de la négociation : collecte, accueil, déroulement.
- Formaliser les conditions d'achat.
- Intégrer les clauses juridiques importantes.

*Jeu de rôle* : Mettre en œuvre une démarche de négociation co-constructive.

### PARTICIPANTS

Acheteurs hors production, acheteurs indirects, services généraux, personnes en charge de la gestion d'une flotte.

### PRÉREQUIS

Connaissance des valeurs et du process Achat de son entreprise.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

#### 4) Assurer la gestion de la flotte

- Choisir un outil de gestion : solution SI, plateforme fournisseurs.
- Définir les critères de suivi : données contractuelles, personnelles, entreprises...

*Etude de cas* : Déterminer les critères de tri de chaque parc.

#### 5) Construire le reporting et la communication adaptée

- Assurer un suivi financier mensuel pour chaque service.
- Maîtriser l'ensemble des coûts générés : coûts totaux de possession.
- Etablir les procédures et fiches méthodes associées.
- Déployer et communiquer la politique Achat dans l'entreprise.
- Valoriser les comportements écoresponsables.

*Réflexion collective* : Construire une politique gestion de flotte et intégrer la dimension RSE.

## LES DATES

---

CLASSE À DISTANCE  
2025 : 12 juin, 15 sept., 18 déc.

PARIS  
2025 : 05 juin, 08 sept., 11 déc.