imve
Institut du Management des Véhicules d'Entreprise

FORMATION 2027

PILOTER LES ACHATS LIÉS AUX FLOTTES AUTOMOBILES

Présentation

Dans un contexte de maîtrise budgétaire, de performance durable et de complexification des marchés, la fonction achats joue un rôle stratégique au cœur des organisations. Cette formation propose d'en comprendre les fondamentaux, tout en approfondissant les spécificités des **achats hors production**, et plus particulièrement ceux liés à la **flotte automobile** et aux **prestations associées** (LLD, maintenance, carburant, assurance, télématique, etc.).

Les participants découvriront les missions clés de cette fonction– de l'analyse du besoin à la contractualisation – ainsi que les compétences indispensables pour piloter efficacement leurs achats : sourcing, négociation, suivi de la performance fournisseurs, et mise en place d'indicateurs de pilotage. Ils travailleront aussi sur l'achat de **prestations intellectuelles et à l'AMOA**, de plus en plus fréquentes dans la gestion de flotte : études, audits, accompagnement à la transition énergétique, ou encore externalisation du reporting. Elle permet de comprendre les spécificités de ces achats – qualification des besoins, rédaction du CCTP, gestion de la propriété intellectuelle, obligation de moyens – et d'en sécuriser la contractualisation.

Une formation complète pour développer **une vision globale de la fonction achats**, professionnaliser ses pratiques et optimiser la performance économique, qualitative et durable des achats liés à la mobilité.

Pourquoi suivre cette formation ?

• Avoir une vue d'ensemble opérationnelle et stratégique des achats avec un focus particulier sur les achats hors production, notamment les achats liés à la mobilité (flotte automobile, location toute durée, prestations intellectuelles).

• Acquérir une méthodologie et des outils opérationnels pour piloter efficacement les achats liés à la mobilité et aux services supports.

Informations pratiques

Niveau 2 

Référence ACH

Formacode 31813

Dates

Distanciel
•18 mars

Présentiel
•21 octobre

Durée 1 jour – 7 heures

Horaires 9h-17h

Tarif catalogue 990€ HT

Tarif abonné 890€ HT

Matériel requis Le nécessaire pour la prise de note. L'émargement et l'évaluation des acquis sont dématérialisés et peuvent se faire sur ordinateur, tablette ou smartphone. Pour les ordinateurs professionnels, vérifiez que les pare-feux ne bloquent pas l'accès à un réseau wifi externe ni aux outils en ligne utilisés.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les missions fondamentales de l'acheteur dans l'entreprise
- Maîtriser les grandes catégories d'achats (production, hors production)
- Identifier les spécificités des achats hors production et des achats de flotte
- Savoir structurer un processus d'appel d'offres dans le secteur privé ou associatif
- Intégrer les dimensions contractuelles et qualitatives dans les achats de prestations intellectuelles
- Savoir utiliser des outils de scoring et de contractualisation

Public

Collaborateurs en lien avec les achats, acheteurs junior/intermédiaire, gestionnaires de flotte, responsables de services généraux, directions supports.

Sont également admis des novices en achats mais ayant des connaissances dans la gestion de parc opérationnelle et qui prendrait des fonctions achat.

Secteur privé et associations. Financement du parc LLD, achats admis.
Nos formations ne sont pas accessibles aux prestataires de parc automobile.

Modalités et délais d'accès

L'accès à nos formations est entériné suite à la réception du bulletin d'inscription le plus tôt possible en amont de la formation et en dernier délai 72 heures avant le début de la session. Le nombre de places étant limité, l'IMVE se réserve le droit de refuser une inscription si le nombre d'inscrits maximum est déjà atteint.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap
L'IMVE porte une attention particulière à l'accessibilité de ses formations sans discrimination aux personnes ayant un handicap temporaire ou permanent et s'engage à étudier toute demande spécifique allant dans ce sens.

Veuillez consulter nos CGV et modalités d'inscriptions pour plus de précisions.

Prérequis

Avoir des notions liées à la gestion du parc automobile et/ou des coûts liés au parc et/ou des achats.

Méthodes pédagogiques

80% théorie / 20% pratique

Modalités d'évaluation et de suivi

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers d'échanges et d'ateliers de mise en pratique des notions abordées pendant la formation. Un questionnaire d'évaluation des connaissances acquises est complété à l'issue de la session.

Indicateurs de résultats

Moyenne de satisfaction NC

Taux de réussite de l'évaluation des acquis NC

Taux de satisfaction des participants à l'égard du formateur NC

Ces indicateurs portent sur les sessions réalisées en 2025 et sont basées sur les réponses des participants ayant répondu respectivement à l'enquête de satisfaction à chaud et à l'évaluation des acquis.

Cette formation a été initiée en 2026.

Profil intervenant

L'ensemble de nos formations sont animées par des formateurs expérimentés possédant une expérience terrain éprouvée.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

INTRODUCTION – Tour de table

LES MISSIONS FONDAMENTALES DE L'ACHETEUR

- Le rôle de l'acheteur dans l'entreprise : contribution à la performance économique, qualitative et durable
- Les compétences clés : analyse du besoin, rédaction des spécifications, sourcing fournisseurs, négociation, suivi de la performance fournisseurs (KPI, revues)…
- La typologie des achats
  - Achats directs : production, matières premières, pièces détachées
  - Achats indirects : IT, flotte, services généraux, conseil, marketing, etc.
- Le cycle de vie d'un achat
  - Identification du besoin
  - Consultation / appel d'offres
  - Analyse et sélection
  - Contractualisation
  - Suivi et évaluation

Quiz

LES ACHATS HORS PRODUCTION ET ZOOM FLOTTE AUTOMOBILE

- Les caractéristiques spécifiques des achats hors production
  - Multiplicité des prescripteurs, budget diffus, absence d'effet de série
- Les achats de flotte automobile :
  - LLD, LCD, LMD, LOA, achat comptant, aménagements, services annexes (carburant, entretien, assurance, télématique)
  - Acteurs et fournisseurs du secteur
  - Analyse du TCO, critères de performance, obligations réglementaires (fiscalité, ATN...)
- Le processus d'appel d'offres
  - RFI → RFP/RFQ → analyse → soutenance → négociation → contractualisation
- Les Outils : CCTP, DCE, grille de scoring, comité d'analyse

Étude de cas

LES PRESTATIONS INTELLECTUELLES ET AMOA

- Pourquoi acheter du conseil ?
  - Audit, AMOA, expertise métier, support à la transformation
- Contextes typiques :
  - Audit de parc, car policy, analyse RSE
  - AMOA : pilotage de projet, accompagnement au changement
  - Missions ponctuelles ou récurrentes : renfort, expertise, reporting externalisé
- Les spécificités du processus d'achat :
  - Qualification des besoins, sourcing experts, rédaction CCTP
  - Éléments contractuels sensibles : confidentialité, propriété intellectuelle, obligation de moyens

Quiz - Mise en pratique

CONCLUSION - *Evaluation des acquis*

Plusieurs exercices pourront être proposés durant la session, et seront adaptés en fonction des attentes, des objectifs à atteindre, de l'actualité.

Ce programme est susceptible d'évoluer en fonction de l'actualité.