

GUIDES COMPARATIFS

**FINANCEMENT
ET GESTION
DE FLOTTE MOBILE
PROFESSIONNELLE**

LES QUESTIONS CLÉS
POUR FAIRE SON CHOIX
ET ÉVALUER LES SOLUTIONS
DEVICE AS A SERVICE

A PROPOS DE CE GUIDE

Financement et gestion de flotte mobile professionnelle

1 UTILISER CE GUIDE

La structure et le contenu de ces guides constituent une excellente base pour préparer un cahier des charges ou un comparatif.

[En savoir plus](#)

2 DROITS D'USAGE

guidescomparatifs.com autorise toute personne physique ou morale à utiliser et reproduire ce document pour son propre usage à condition d'en citer la source.

[En savoir plus](#)

3 COMMUNAUTÉ

Partagez votre expertise, échangez autour de vos projets IT et faites-nous part de vos retours d'expérience sur l'utilisation des modèles de cahiers des charges.

[En savoir plus](#)

4 INFOGRAPHIES

Des statistiques, comptes rendus d'étude, éléments de réflexion sur une cinquantaine de sujets IT. Téléchargez librement ces infographies sur guidescomparatifs.com.

[En savoir plus](#)

5 INTERVIEWS

Les responsables informatiques s'expriment sur la mise en œuvre opérationnelle de leurs projets : conseils, anecdotes pratiques, pièges à éviter...

[En savoir plus](#)

6 FORMATIONS

Une gamme de sessions d'une journée destinées à approfondir un sujet et à matérialiser la démarche de préparation d'un projet.

[En savoir plus](#)



GUIDES COMPARATIFS

Le portail collaboratif du cahier des charges

INTRODUCTION

Financement et gestion de flotte mobile professionnelle

Caractérisé par un renouvellement technologique très rapide, le marché du mobile est en constante ébullition, avec une demande toujours plus grande en termes de services (SAV, sécurité des données...) et une exigence renforcée en matière d’accessibilité.

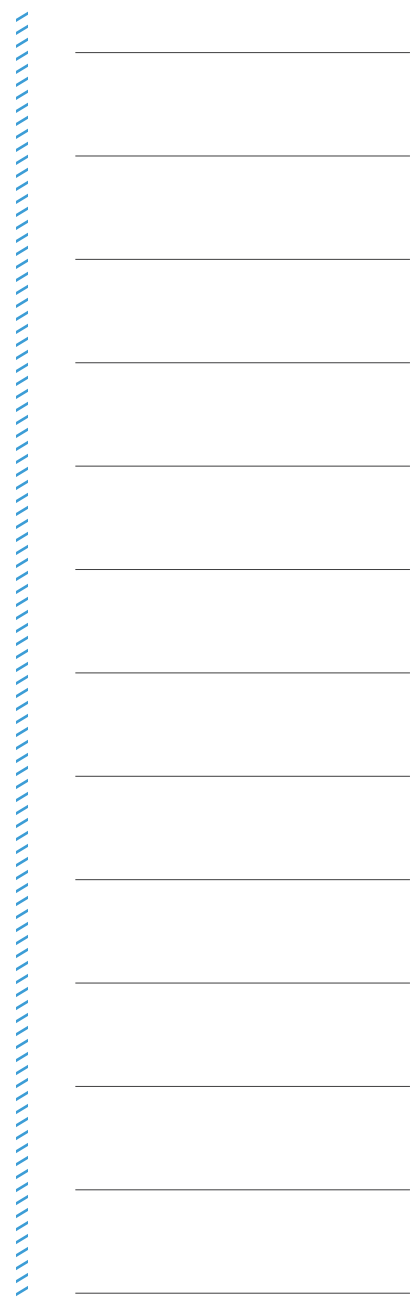
On ne peut plus nier que les équipements mobiles – smartphones et tablettes – sont devenus une composante clé de la productivité en entreprise. Le choix de ce matériel et son remplacement génèrent de nombreuses réflexions au sein de directions financières et informatiques : gestion des coûts, maîtrise de la sécurité, productivité et satisfaction des utilisateurs...

C’est pourquoi certains prestataires proposent des modèles économiques alternatifs sous la forme d’offre DaaS (Device as a Service) englobant via un abonnement mensuel la mise à disposition des terminaux, leur maintien en condition opérationnelle, leur recyclage en fin de vie et de nombreux autres services. Ces offres permettent de faire bénéficier aux collaborateurs de terminaux de dernière génération tout en optimisant les coûts.

Faut-il opter pour cette formule locative ou rester dans un modèle classique d’achat de flotte mobile ? Si l’option DaaS vous paraît judicieuse, comment évaluer la pertinence de ces offres et des services associés ? Comment s’assurer de leur exhaustivité et juger leur adéquation avec les besoins de vos collaborateurs ? Ce guide vous accompagnera dans la définition de vos besoins et vous aidera à identifier les principaux sujets à aborder avec les prestataires.

A qui s’adresse ce guide ?

Les entreprises prennent conscience que l’approche locative apporte une réponse pertinente aux objectifs de performances des outils de travail, tout en apportant de la flexibilité en matière de financement.



Ce guide s'adresse à toute entreprise souhaitant optimiser la gestion de sa flotte mobile via une approche de type DaaS (Device as a Service) englobant l'intégralité du cycle de vie des terminaux mobiles dans l'entreprise :

- Choix des terminaux adaptés aux usages
- Sécurisation des contenus et des données de l'entreprise
- Déploiement (enrôlement, migration des données, mise en place d'un MDM, déploiement des mobiles sur sites, livraison.)
- Service après-vente
- La gestion, le pilotage de la flotte, sa configuration grâce à des applications dédiées
- Valorisation des terminaux en fin de vie, dans une démarche écoresponsable, respectueuse des normes de conformité et de sécurité.

Construire une solution DaaS adaptée à vos besoins opérationnels : les éléments à prendre en compte

La démarche « Device as a Service » libère les équipes des tâches récurrentes liées à la gestion de la flotte mobile et dégage du temps pour des activités à plus forte valeur ajoutée. En fonction de la taille de l'entreprise, des exigences technologiques, des ressources expertes disponibles en interne et du niveau de sécurisation souhaité, le type d'accompagnement peut différer.

La solution « as a service » peut être une offre globale « clé en main », comprenant le choix du terminal, les aspects logistiques (livraison de manière unitaire pour les collaborateurs en télétravail ou par lots, pré-installation de la coque de protection sur les smartphones), le service après-vente, mais également des briques EMM (Enterprise Mobile Management). Ce guide couvre l'ensemble de ces facettes. Il constitue une base pour faire le bilan de vos usages mobiles dans l'entreprise et définir le niveau de prise en charge exigée. Brique par brique, il vous aidera également à cerner l'étendue de vos besoins et à mieux les formuler afin de construire votre solution clé en main.

SOMMAIRE

Financement et gestion de flotte mobile professionnelle

PARTIE 1

S'équiper d'une flotte mobile : évaluation des besoins

1 FAUT-IL OPTER POUR L'ACHAT OU LA LOCATION DE FLOTTE MOBILE ?

- 1.1. Avantages financiers
- 1.2. Avantages opérationnels

2 IDENTIFICATION DES USAGES : LES QUESTIONS À SE POSER

PARTIE 2

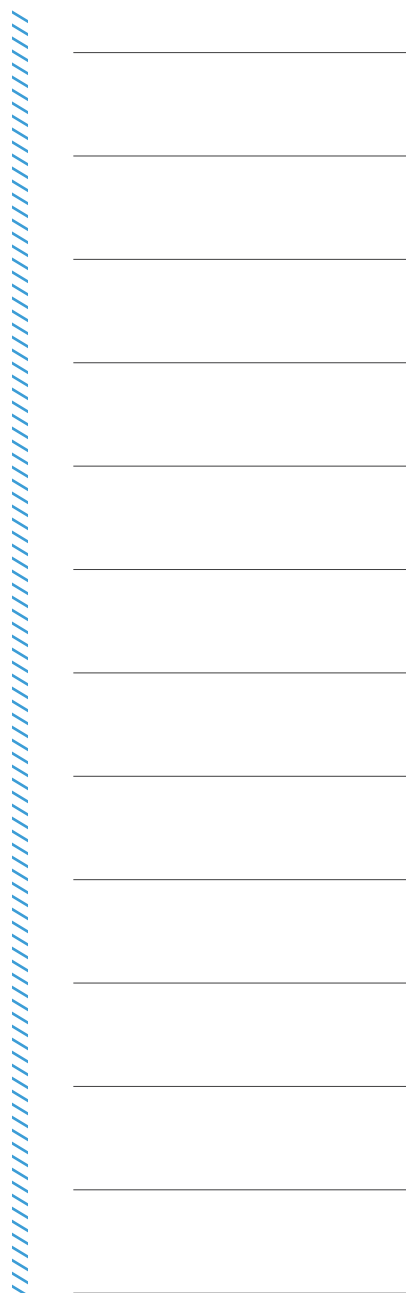
Comparer les solutions DaaS : les questions à poser aux prestataires

1 FORMULE ET ENGAGEMENT

2 DÉPLOIEMENT ET MAINTIEN EN CONDITIONS OPÉRATIONNELLES

3 REPRISE ET RENOUVELLEMENT DES TERMINAUX MOBILES

4 GESTION DE LA FLOTTE MOBILE



A vertical dashed line runs down the right side of the page. To its right, there are horizontal lines corresponding to the sections of the table of contents, intended for taking notes.

GUIDE COMPARATIF

Évaluez la pertinence des offres « Device as a Service » et identifiez les critères essentiels à prendre en compte pour construire votre solution clé en main

PARTIE 1

S'équiper d'une flotte mobile : évaluation des besoins

1. Faut-il opter pour l'achat ou la location de votre flotte mobile ?

NOTE : ce formulaire liste les avantages des modèles de leasing et d'achat de flottes mobiles

- Cochez les cases qui correspondent à vos attentes et objectifs
- Évaluez la pertinence du modèle de leasing par rapport à l'achat de votre flotte mobile

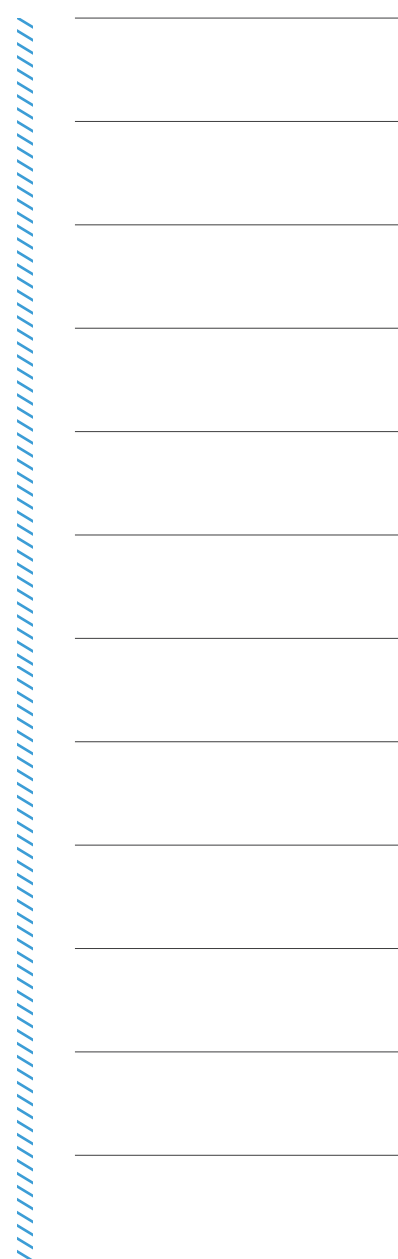
1.1. Avantages financiers

Achat de flotte mobile

- Privilégier l'investissement CAPEX (amortissement au bilan)
- Utiliser les terminaux mobiles sans contrainte de durée
- Rester propriétaire du matériel

Leasing de flotte mobile

- Préserver la trésorerie
- Privilégier l'investissement OPEX (avec possibilité de passer en charges d'exploitation)
- Anticiper les dépenses, améliorer la visibilité et maîtrise du budget
- Accéder à des terminaux à bas prix, avec des services inclus
- Gérer l'obsolescence rapide et la décote de la flotte
- Simplifier le pilotage financier

A vertical dashed blue line runs down the right side of the page. To its right, there are ten horizontal lines spaced evenly, providing a space for taking notes or additional information.

1.2. Avantages opérationnels

Achat de flotte mobile

- Garder le contrôle sur la gestion de sa flotte mobile
- Garder la maîtrise du stock SAV
- Gérer soi-même les relations avec les différents partenaires
- Rester propriétaire des ses terminaux
- Éviter les intermédiaires et les rapports contractuels parfois opaques

Leasing de flotte mobile

- Externaliser le recyclage des équipements dans une approche RSE
- Simplifier le pilotage de la flotte mobile
- Améliorer les process de déploiement des terminaux mobiles
- S'affranchir des contraintes d'entretien et de maintenance
- Obtenir une assistance et une garantie étendue
- Suivre les évolutions technologiques et conserver un matériel à la pointe
- Assurer une continuité de service optimale lors des renouvellements
- Sécuriser la flotte de terminaux mobiles

2. Identification des usages : les questions à se poser

Quelle est la taille de votre flotte mobile / Nombre d'utilisateurs ?

.....
.....

Vos équipes sont-elles composées essentiellement :

- De collaborateurs terrain travaillant à l'extérieur de l'entreprise
- De collaborateurs sédentaires qui évoluent dans les bureaux
- De télétravailleurs

Avez-vous précisément défini des profils d'utilisateurs au sein de votre structure ? (commercial, VIP, technicien, etc.)

- Oui
- Non

Si oui, listez ces différents profils utilisateurs :

.....

.....

Identifiez les principaux usages du smartphone pour chaque profil d'utilisateur (cochez toutes les cases correspondant à vos usages de terrain) :

- Appels téléphoniques
- Consultation de messagerie électronique
- Utilisation d'applications de suivi des activités professionnelles (aide à la vente, etc.)
- Utilisation bureautique
- Accès à des applications métier de CRM, de business Intelligence, consultation de tableaux de bord interactifs
- Démonstration en clientèle, outil de communication externe
- Stockage de nombreux documents
- Utilisation en environnement « hostile » (exposition aux chutes, à la poussière, etc.)

Quel appareil pour quel profil de collaborateur ?

Les collaborateurs ayant recours au smartphone pour les appels, la consultation de messagerie électronique et l'utilisation d'applications professionnelles peu exigeantes en ressources mémoires et processeur graphique pourront se contenter de smartphones d'entrée de gamme.

A l'inverse, un usage du smartphone en tant qu'outil de communication voire de démonstration en clientèle justifie un équipement plus haut de gamme, particulièrement s'agissant des collaborateurs VIP qui véhiculent l'image de l'entreprise.

Prenez également en compte l'environnement dans lequel évoluent le personnel : une utilisation sur des chantiers ou en environnement hostile nécessite le recours à des smartphones durcis, résistants aux chutes ou à la poussière.

Pour les salariés nomades, une utilisation du smartphone ou de la tablette en tant que véritable prolongement du desktop justifie des appareils à grand écran.

Enfin, les collaborateurs faisant un usage intensif d'applications de type BI, CRM et stockant de nombreux documents auront besoin d'un équipement plus performant en termes de processeur et de capacités mémoires.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Déploiement et maintien en conditions opérationnelles

Quel mode de livraison est proposé par le prestataire ?

- Livraison par lots sur le site du client
- Livraison unitaire à l'adresse du collaborateur en cas de télétravail

Le prestataire met-il à disposition des accessoires supplémentaires tels que les coques de protection pour les terminaux ?

- Oui
- Non

Le prestataire est-il en mesure de proposer :

- La mise à disposition du terminal avec coque et protège écran déjà posé
- La maîtrise des terminaux (terminaux enrôlés dans le MDM)

Un remplacement des terminaux est-il prévu en cas de panne ?

- Oui
- Non

Si oui, sous quel délai le terminal est-il livré ?

.....

Le prestataire met-il à disposition des outils pour réaliser vos tickets SAV ?

- Oui
- Non

Un guichet unique est-il disponible pour permettre au client de gérer ses démarches en ligne ?

- Oui
- Non

Un service client unique est-il proposé pour l'ensemble des questions sur l'offre DaaS ?

- Oui
- Non

3. Reprise et renouvellement des terminaux mobiles

Ces options sont-elles envisageables au terme du contrat ?

- Restitution des smartphones avec renouvellement de la flotte
- Prolongement de l'utilisation

L'offre comprend-elle la récupération des anciens terminaux sur site ?

- Oui
- Non

Le prestataire assure-t-il :

- Le recyclage des terminaux selon les normes DEEE (Déchets d'Équipement Électrique et Électronique)
- Le reconditionnement des terminaux
- L'effacement des données sur le matériel en fin de vie, selon une procédure sécurisée

La procédure d'effacement est-elle conforme aux recommandations de la CNIL ?

- Oui
- Non

Le prestataire livre-t-il un certificat d'effacement des données ?

- Oui
- Non

4. Gestion de la flotte mobile

La solution permet-elle de commander et gérer le parc d'équipements mobiles ?

- Oui
- Non

La solution permet-elle d'obtenir une vue synthétique de la flotte mobile grâce à une interface intuitive ?

- Oui
- Non

La solution permet-elle d'administrer simplement les terminaux, les identités et les applications de vos utilisateurs depuis une console unique ?

- Oui
- Non

La solution met-elle à disposition une interface pour configurer les appareils, gérer l'usage des smartphones et sécuriser l'ensemble de la flotte mobile ?

- Oui
- Non

L'outil de gestion de flotte mobile permet-il d'automatiser l'enrôlement de la flotte ?

- Oui
- Non

Dans le cas d'un maillage multi-site de l'entreprise, la solution permet-elle aux gestionnaires d'affecter les facturations à différentes entités ?

- Oui
- Non

L'interface d'administration et de gestion des flottes disposent-elle d'une ergonomie simplifiée et intuitive ?

- Oui
- Non

Utiliser les guides

La structure et le contenu de ces guides constituent une excellente base pour la prise en main de ce sujet et pour disposer d'une base solide pour préparer un cahier des charges ou un comparatif.

Ce guide a pour principale vocation de faciliter l'appropriation d'une telle démarche par les acteurs du projet. Il représente le meilleur compromis entre une démarche standardisée et une démarche personnalisée de choix. Un projet de choix et de mise en œuvre d'une solution s'appuie sur une démarche d'analyse, de compréhension et de modélisation des besoins. Chaque critère présenté se doit d'être qualifié, personnalisé et soumis à une évaluation comparative, au plus près des spécificités de l'entreprise.

En fonction de ces analyses, il sera possible de sélectionner et pondérer les critères du guide pour bâtir une grille d'évaluation personnalisée dont le remplissage et la lecture conduiront aux choix technologiques.

Form area with horizontal lines for answers, separated by a vertical dashed line.

En résumé, un projet de choix et de mise en œuvre d'une application de gestion intégrée s'appuie sur une démarche d'analyse, de compréhension et de modélisation des métiers de l'entreprise et de leurs interactions : ce guide a pour principale vocation de faciliter l'appropriation d'une telle démarche.

Notations et classements d'offres

Les guides n'intègrent pas de notation, classement ou jugement de valeur sur les offres.

En matière de projet d'entreprise, tout classement universel est inadapté et faux : une offre est parfois plus adaptée que d'autres au contexte d'un projet ou d'une entreprise. Cette même offre sera peut-être moins adaptée que les autres pour un projet différent.

C'est en ce sens que les guides ont été conçus. Sélectionner et pondérer les critères du guide en fonction de chaque projet permet de bâtir une grille d'évaluation personnalisée dont le remplissage et la lecture orienteront les choix technologiques.

Il n'y a donc volontairement aucune note ni classement dans les documents, comme on peut en trouver dans les comparateurs d'appareils numériques, caméscopes, matériels électroménagers...

Reprendre les textes des documents

La société guidescomparatifs.com autorise toute personne physique ou morale, à utiliser et reproduire lesdits documents pour son propre usage. Nous vous invitons à citer les sources utilisées en faisant mention du nom guidescomparatifs.com

La société guidescomparatifs.com est titulaire de droits d'auteur sur lesdits documents en application des articles L.111-1 et suivants du Code de la Propriété intellectuelle.

La société guidescomparatifs.com se réserve néanmoins la possibilité de poursuivre sur le fondement de la contrefaçon de ses droits d'auteur toute personne physique ou morale utilisant ces documents dans le cadre de son activité à des fins commerciales (facturation de prestations de conseil sur la base des documents, vente de la réalisation d'un cahier des charges reprenant les documents guidescomparatifs.com...).