

Management de Contrats de Maintenance

Programme de la formation

Document actualisé au 26/10/2026

Prérequis (procédure de positionnement et d'évaluation des acquis à l'entrée de la prestation) : aucun.

Fonctions concernées :

- Responsable d'Affaires Maintenance.
- Responsable de Contrat de Maintenance.
- Ingénieur Méthodes Maintenance.
- Et spécialement tous les nouveaux RA, RC et Ingénieurs Méthodes en charge de contrats de maintenance à objectifs de résultats.

Durée :

- 5 jours, soit 35 heures

Compétences professionnelles visées :

- Développer la capacité à rentabiliser les contrats de maintenance tout en maîtrisant la satisfaction de ses clients.
- Comprendre et s'approprier les outils, méthodes et bonnes pratiques adaptés aux succès de contrats de maintenance.
- Assurer ainsi à terme le renouvellement de ses contrats.

Les étapes à parcourir par le stagiaire et les modalités de déroulement des phases d'apprentissage :

1. Introduction

- Présentation des participants.
- Présentation du parcours de formation.

2. Organiser son contrat (0,5 jour)

- Qu'est-ce qu'un contrat de Maintenance ?
 - Les 3 périmètres d'un contrat.
 - Contrats à Bordereaux : avantages, inconvénients, enjeux.
 - Contrats Cost & Fee : avantages, inconvénients, enjeux.
 - Contrats forfaitaires à objectifs de résultats : avantages, inconvénients, enjeux.
 - Ce que pensent les clients de ces 3 types de contrat.
 - Synthétiser les engagements contractuels.
- Les normes à connaître et à diffuser dans son équipe.
- Les 5 étapes du processus de traitement d'une demande d'intervention :
 - Préparation / Planification / Ordonnancement / Réalisation / Contrôle.
 - Exemples de bonnes pratiques à chaque étape.
- Les rôles et responsabilités à maîtriser sur son Contrat :
 - Auto-évaluation de la maîtrise de ces Rôles et Responsabilités.
 - Plan de progrès personnel pour renforcer ces R&R.

3. Les Méthodes au service du Contrat et du Client (1 jour)

- Quelles étapes pour mettre en place un Contrat Forfaitaire à Objectifs de Résultats ?
- Les 4 familles de Méthodes Maintenance.
- Quelles Méthodes pour quels Contrats ?

- Exemples concrets de Méthodes créant de la valeur pour le Client.
- Études de cas « Méthodes » en sous-groupes :
 - Études de 3 cas successifs.
 - Objectifs : définir des solutions précises pour redresser les situations présentées.

4. Maîtriser la communication écrite vers le Client (0,5 jour)

- Réflexion collective sur les sujets de plus grandes insatisfactions, et de plus grandes satisfactions des clients.
- Principe de base et règles d'or de la communication vers le Client.
- Exemples concrets de bonnes pratiques :
 - Communication quotidienne
 - Communication hebdomadaire
 - Communication mensuelle
 - Communication annuelle
- Auto-évaluation des bonnes pratiques « Satisfaction Client ».

5. Développer des relations de Qualité avec ses Clients (1,5 jours)

- L'énergie du manager de contrat :
 - Autorité, pouvoir et influence.
- Cerner le profil de motivation de son interlocuteur ainsi que le sien :
 - Questionnaire d'identification des Styles Sociaux.
 - Interprétation et enseignements.
- Apprendre à ne pas se faire cannibaliser par le client :
 - Questionnaire d'auto-évaluation.
 - Structuration du temps et signes de reconnaissance.
 - Outil RPOA (Réel, Problème, Options, Accord).
- Savoir prendre des engagements et les tenir :
 - Partage de bonnes pratiques.
 - Echanges.
- Faire face aux récriminations (objections, critiques...) avec assertivité :
 - Les modes de communication.
 - Sortir de l'agressivité et de la manipulation de façon assertive.
 - Clarifier les relations de cause à effet.
 - Répondre aux objections.
- Recadrer, demander et recevoir une critique avec assertivité :
 - Demander avec assertivité.
 - Comment exprimer son désaccord ?
 - Comment recevoir les critiques ?
- Savoir dire non en conservant une relation positive.
- L'essentiel des techniques de « vente » (négociation) :
 - Les préoccupations d'un négociateur.
 - Auto-évaluation.
 - Les attitudes des négociateurs selon leur style.
 - Interprétation et enseignements.

6. Maîtriser les sources de pertes et vendre plus (1 jour) :

- Démarrer un contrat et identifier les pièges au démarrage.
- Les 4 phases de vie d'un contrat.
 - Phase de préparation
 - Phase de démarrage
 - Phase de référence

- Phase d'optimisation
- Exemples d'outils et de bonnes pratiques pour ces 4 phases.
- Identifier les sources de pertes d'un contrat.
- Trouver des solutions aux sources de pertes.
- Études de cas « Rentabilité » en sous-groupes :
 - Études de 3 cas réussis.
 - Objectifs : définir des solutions précises pour redresser les situations présentées.
- Exemples concrets de bonnes pratiques à cultiver pour maîtriser et améliorer la rentabilité de son contrat.

7. Les bonnes pratiques Sécurité (0,25 jour)

- Partage des bonnes pratiques Sécurité identifiées lors des audits croisés.
- Exemples d'innovations digitales en matière de Sécurité.

8. Les bases du droit social (0,25 jour)

- Faire respecter les temps de travail.
- Connaître ses pouvoirs disciplinaires.
- Droits et devoirs des élus et des instances.

Les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mobilisés :

- Cette formation intègre les bonnes pratiques identifiées lors des audits et diagnostics croisés réalisés au sein du réseau VINCI Energies. Elles sont mises à jour chaque année.
- Le traitement de nombreux cas concrets permet de découvrir les enseignements de façon pratique et interactive.
- A la fin de chaque thème, les stagiaires sont invités à définir des actions personnelles de progrès appliquées à leur(s) contrat(s).
- L'intégralité du parcours de formation, ainsi qu'un classeur contenant les exercices et les auto-évaluations, sont remis à chaque participant.
- Parcours illustré d'exemples concrets issus de contrats VINCI Energies.

Ce module de formation a été conçu et est animé par :

- Renaud CUIGNET, Auditeur Senior des audits croisés Actemium et Auteur de "Le nouveau Management de la Maintenance", Dunod 2025.
- Un Chef d'Entreprise VINCI Energies (jour 5)
- Un Responsable d'Affaires VINCI Energies (jour 2)
- Bruce MAHILLET de KOMET, spécialiste en comportements de management.

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action :

- Émargement de la formation par demi-journées.
- Cette formation sera sanctionnée par une attestation de stage.

Les moyens permettant d'en apprécier les résultats :

- Auto-évaluation des acquis en fin de formation.
- Évaluation individuelle à chaud et à froid de la formation.

Accessibilité aux personnes handicapées et à mobilité réduite :

- Lieu de formation assurant l'accès aux personnes à mobilité réduite (salle de formation, restaurant, sanitaires).
- Des mesures de compensation du handicap peuvent être prises (nous consulter).

Délais d'accès à la formation : jusqu'à 7 jours avant la formation, sous réserve de disponibilité.

Tarifs :

- SANS hébergement : 3.100€ HT par personne, tarif comprenant les déjeuners, les pauses et le matériel pédagogique (*).
- AVEC hébergement : 3.950€ HT par personne, tarif comprenant 4 nuits d'hébergement, les petits-

déjeuners, déjeuners, diners, les pauses et le matériel pédagogique (*).

- 5% de réduction pour toute inscription réalisée à plus de 90 jours avant la formation (appliqué sur le tarif sans hébergement).
- (*) +10% de frais de gestion HT pour une facture adressée à une entreprise établie hors UE.