

01 - Consultation suivant Approche Cahier des Charges Fonctionnel

Pourquoi ?

- L'analyse fonctionnelle permet d'exprimer le besoin d'Achat en termes de résultats mesurables attendus plutôt qu'en termes de solutions techniques pensées d'avance, et favorise donc davantage l'émergence de solutions innovantes adaptées au besoin réel.
- Le Cahier des Charges Fonctionnel (CdCF) synthétise le besoin sous forme fonctionnelle et offre un cadre structurant pour évaluer de manière optimisée les réponses des fournisseurs.
- L'ensemble constitue ainsi une méthode performante de consultation sur laquelle s'appuient conjointement l'acheteur et le prescripteur pour garantir la réussite du projet d'achat.

Objectifs

- Maîtriser la démarche de consultation suivant les principes de l'approche fonctionnelle, i.e. être capable de:
 - ✓ exprimer en équipe un besoin d'Achat sous une forme fonctionnelle et Rédiger un CdCF d'Achat
 - ✓ rédiger un dossier de consultation s'appuyant sur le CdCF
 - ✓ conduire en équipe l'évaluation des offres fournisseurs

Contenu

- Comprendre les enjeux de l'Analyse Fonctionnelle dans un projet d'Achat
 - ✓ comprendre en équipe le besoin d'un produit ou service
 - ✓ partager en équipe l'expression du besoin : fonctions & critères fonctionnels
 - ✓ ouvrir en équipe le champ à l'innovation
- Mener en équipe une Analyse Fonctionnelle du besoin
 - ✓ constituer l'équipe de travail
 - ✓ identifier, ordonner et pondérer les fonctions
 - ✓ identifier et intégrer les contraintes
 - ✓ déterminer et pondérer les critères fonctionnels
- Rédiger le CdCF et le dossier de consultation
 - ✓ utiliser les modèles-type Altaïs
 - ✓ adapter les modèles-types au contexte de l'entreprise et contexte du produit/service à acheter
 - ✓ mettre au point les documents en équipe de manière itérative
- Evaluer en équipe les offres fournisseurs
 - ✓ utiliser et adapter l'outil de cotation fonctionnelle Altaïs
 - ✓ conduire l'évaluation des offres avec l'équipe de travail

01 - Consultation suivant Approche Cahier des Charges Fonctionnel

Pour qui ?

- Acheteur
- Prescripteur : technicien, ingénieur, concepteur, chef de projet, responsable administratif, ...
- Idéalement, un binôme Acheteur/Prescripteur amené à gérer/conduire en commun un dossier de consultation / appel d'offres
- Dirigeant d'une start-up ou d'une TPE/PME traitant directement certains dossiers d'Achat d'investissements ou d'exploitation présentant un enjeu important pour l'entreprise

Pré-requis

- Aucun

Les plus Académie Altaïs

- double apprentissage : approche technique/fonctionnelle & approche en équipe du recueil de besoin et d'évaluation des offres fournisseurs
- approche concrète sur cas réels des stagiaires
- remise aux stagiaires d'une boîte à outils permettant la mise en œuvre aisée de la méthode dès le retour en entreprise : de nombreux exemples de CdCF, modèle de CdCF-type, modèle de Dossier de consultation-type, outil d'évaluation fonctionnelle des offres
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant
- Cadre *nature* du lieu de la formation

Durée & Dates

- 2 jours sur 2 semaines différentes pour permettre aux stagiaires de travailler sur leurs cas réels entre les deux journées
- 30/03 & 13/04/2017

Lieu et Hébergements possibles

- Saint Nizier du Moucherotte, Porte du Vercors
- Découvrir [Site de Formation & Possibilités d'Hébergement](#)

Prix en inter-entreprises

- 800€ HT / stagiaire (repas & hébergement non compris)

Prix en intra-entreprise

- 2 600€ HT / session (frais de déplacement formateur non compris), base d'environ 10 stagiaires au plus (idéalement, 4 binômes Acheteur/Prescripteur)