

## CDCF01 – Conduire un Appel d’Offres suivant une démarche Fonctionnelle

### 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, c'est à dire être capable :
  - ◇ d'exprimer en équipe un besoin d'Achat sous une forme fonctionnelle et Rédiger un CdCF d'Achat
  - ◇ de rédiger un dossier de consultation s'appuyant sur le CdCF
  - ◇ de conduire en équipe l'évaluation des offres fournisseurs

### Pour qui ?

- Acheteur
- Prescripteur : technicien, ingénieur, concepteur, chef de projet, responsable administratif, ...
- Idéalement, un binôme Acheteur/Prescripteur amené à gérer/conduire en commun un projet 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

### Prérequis

- 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

## CDCF01 – Conduire un Appel d’Offres suivant une démarche Fonctionnelle

### Durée & Dates

- 2 jours sur 2 semaines différentes pour permettre aux stagiaires de travailler sur leurs cas réels entre les 2 journées
- Session#1 : 14/03 & 04/04/2019

### Lieu et Hébergements possibles

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

### Prix en inter-entreprises

- 880€ HT / stagiaire (repas & hébergement non compris)
- Déjeuner pris en commun dans un restaurant du village, prévoir environ 15-17€

### Prix en intra-entreprise

- 2860€ HT / session (frais de déplacement formateur non compris), base d’environ 10 stagiaires au plus (idéalement, 4 binômes Acheteur/Prescripteur)

### 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

## Altais Conseil

Altais Conseil est une société spécialisée dans les solutions de transformation Achat : Diagnostic Achat & Amélioration de pratiques et Processus Achat; Formations spécialisées Achat en écoles supérieures de commerce, en inter-entreprises et sur-mesure en intra entreprises; Outils & Systèmes informatiques Achat.

**Qualité des formations :** Altaïs Conseil est Organisme de Formation enregistrée sous le numéro 82 38 0658 38 auprès du Préfet de Région Rhône Alpes (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état) et enregistré au Datadock.

[contact@altais-conseil.com](mailto:contact@altais-conseil.com)

## A propos du Formateur



Nicolas Pudda est entrepreneur passionné d'Excellence Achat, dirigeant de la société Altaïs Conseil, consultant, formateur, concepteur de solutions informatiques Achat et responsable produit eSRM.

Il a assuré des rôles de Chef de Marchés Informatique & Telecom, Prestations Intellectuelles et Sous-Traitance Industrielle et a animé un réseau de Directeurs de Commodités. Dans le cadre de projets d'Amélioration Continue Achat, il a conçu et mis en œuvre des pratiques, processus et systèmes Achat solides facilitant le quotidien d'un grand nombre d'équipes Achat réparties dans le monde. Il a conçu et mis en œuvre divers programmes de formation et de coaching couvrant les pratiques, processus et systèmes Achat, dans un contexte international et multiculturel.