

Acheter le juste nécessaire, au juste coût, avec la bonne performance.

POURQUOI FAIRE UNE ANALYSE DE LA VALEUR ?



RÉDUIRE LES COÛTS

Supprimer ce qui ne crée pas de valeur.



AMÉLIORER LA PERFORMANCE

Conserver ou améliorer la qualité et la fiabilité.



RENFORCER LA COMPÉTITIVITÉ

Obtenir plus de valeur sur l'ensemble du cycle de vie.



IMPLIQUER LES ACTEURS

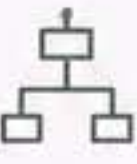
Travailler en équipe avec les utilisateurs, les achats et les fournisseurs.



DÉCIDER EN CONNAISSANCE DE CAUSE

Prendre des décisions objectives, basées sur des données et des faits.

LA MÉTHODOLOGIE EN 6 ÉTAPES

ÉTAPE	OBJECTIF	ACTIONS CLÉS	LIVRABLES	ACTEURS
1  CIBLER ET PRÉPARER	Comprendre le besoin et la situation actuelle.	- Définir ce que l'on achète et pour qui - Collecter les données : volumes, coûts, qualité, fournisseurs, usages - Analyser les dépenses (ABC, Pareto)	 - Fiche de cadrage - Données collectées - Analyse des dépenses	Acheteur Utilisateurs Contrôle de gestion
2  ANALYSER LA FONCTION	Comprendre ce qui est vraiment nécessaire.	- Lister toutes les fonctions et sous-fonctions - Classer : essentielles / secondaires - Formuler la fonction principale avec un verbe + un complément	 - Arbre fonctionnel - Fonction principale - Critères associés	Acheteur Utilisateurs Experts techniques
3  ÉVALUER LA VALEUR	Comparer la valeur apportée et le coût.	- Évaluer chaque solution selon 2 axes : performance (satisfaction) et coût - Positionner les solutions sur une matrice valeur / coût	 - Matrice valeur / coût - Axes d'amélioration	Acheteur Utilisateurs Finance
4  RECHERCHER DES SOLUTIONS	Trouver des idées d'amélioration et des alternatives.	- Brainstormer sans contrainte - Explorer des alternatives : produits, matériaux, fournisseurs, processus... - S'inspirer du marché et des bonnes pratiques	 - Liste d'idées - Scénarios alternatifs	Équipe projet Fournisseurs Experts
5  COMPARER ET SÉLECTIONNER	Choisir la meilleure solution pour l'entreprise.	- Comparer les scénarios (valeur, coût, risques, faisabilité) - Calculer le gain potentiel - Sélectionner la solution à déployer	 - Comparaison des scénarios - Gain attendu - Plan d'actions retenu	Acheteur Utilisateurs Direction / Décideurs
6  DÉPLOYER ET SUIVRE	Mettre en œuvre et mesurer les résultats.	- Mettre en place le plan d'actions - Suivre les gains et la performance - Capitaliser et partager les résultats	 - Plan d'actions - Indicateurs de suivi - Bilan des gains	Acheteur Fournisseur Utilisateurs

 L'analyse de la valeur est un processus itératif : on progresse par étapes et on améliore en continu.

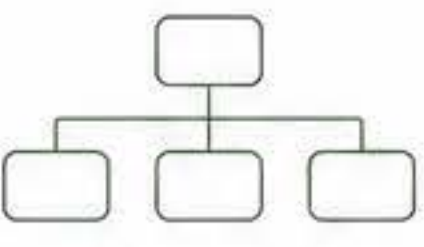
DES OUTILS SIMPLES ET EFFICACES

PARETO (80/20)



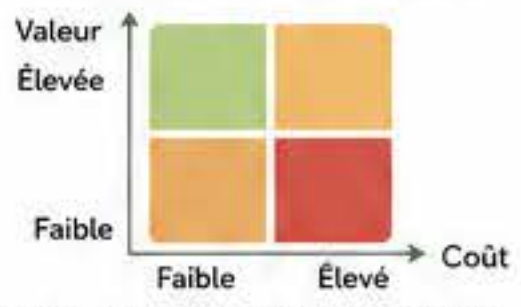
Se concentrer sur les achats qui ont le plus d'impact.

ARBRE FONCTIONNEL



Visualiser et structurer les fonctions attendues.

MATRICE VALEUR / COÛT



Comparer visuellement les solutions pour choisir la meilleure option.

COÛT TOTAL DE POSSESSION (TCO)



Intégrer tous les coûts sur l'ensemble du cycle de vie.

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS



IMPLICATION

Impliquer les bons acteurs dès le début.



DONNÉES FIABLES

S'appuyer sur des données réelles et à jour.



OUVERTURE

Être à l'écoute des idées et des retours terrain.



FOCUS RÉSULTATS

Suivre les gains et mesurer les bénéfices.



AMÉLIORATION CONTINUE

Capitaliser les réussites et recommencer.

★ Chaque action compte : améliorer aujourd'hui, performer demain !