L'ANALYSE FONCTIONNELLE DES ACHATS

Durée de la formation :
2 jours

Tarif intra :
4590 € HT / groupe

Tarif inter :
1590 € HT / personne

Analyse fonctionnelle des achats

Les achats représentent en général le premier poste de dépenses des entreprises industrielles, il convient donc de les optimiser et de réduire leurs coûts au maximum. L'analyse fonctionnelle se place au début du processus achats, autrement dit au moment où l'entreprise peut faire le plus d'économies potentielles. Grâce à cette dernière, il est possible de définir le juste besoin pour une juste dépense.

Objectifs de la formation

- Différencier les composantes du coût d'un achat
- Comprendre et analyser la structure du coût d'achat pour l'optimiser et le réduire
- Utiliser la méthode de l'analyse fonctionnelle pour évaluer et identifier ses besoins

Programme de la formation

JOUR 1 :

Définition du nouveau cadre réglementaire et normatif de l'analyse du besoin

- État de la réglementation
- Référence aux spécifications techniques
- L'importance d'une définition précise du besoin
- Normes européennes
- Le rôle de l'acheteur

Analyse de la problématique de la définition du besoin

- Les dimensions, supports et outils nécessaires à la définition et l'expression du besoin
- La fiche d'expression du besoin
- La matrice de définition des tâches
- Préparation des critères de choix pour la phase de mise en concurrence

JOUR 2 :

Découvrir l'analyse fonctionnelle

- L'objet et les concepts généraux
- Le produit et son environnement
- Les fonctions de services et les fonctions techniques
- Les contraintes
- Les principes de mise en œuvre
- Les schémas de déroulement, critères fonctionnels et grilles d'analyses

Analyse de la valeur et maîtrise des coûts

- L'objet, les objectifs caractéristiques et les notions fondamentales
- Analyse des coûts des fonctions techniques
- Coûts-fonctions
- Le cycle de vie et des coûts
- Transcrire l'analyse fonctionnelle sous forme de cahier des charges fonctionnel

Prérequis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

- Acheteur, Responsable achats
- Chef de produit, Responsable de développement produit
- Toute personne en charge de la définition du besoin, la conception du produit et l'élaboration d'un cahier des charges

Pédagogie

Méthodes d'apprentissage et d'évaluation :

- Apports théoriques et pratiques
- Travaux d'application et cas pratiques
- Évaluation des acquis en fin de formation

Intervenant :
Formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie

Supports de formation remis :
Support de formation et corrigés des exercices

Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant