

## Exprimer le Besoin Achat par un 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 / Appel d'Offres.

### Objectifs de la formation

- Maîtriser la démarche de consultation suivant les principes de l'approche fonctionnelle, i.e. 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 présentées de manière fonctionnelle

### Modalités d'évaluation de l'atteinte des objectifs

- Cas concrets/ateliers de mise en situation traités en séance

### 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 Altaïs

- Double apprentissage : approche technique/fonctionnelle & approche en équipe du recueil de besoin et d'évaluation des offres fournisseurs.
- Formation privilégiant la mise en application rapide et pragmatique de la méthodologie : 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 : exemples de CdCF, modèle de Dossier de consultation-type, outil d'évaluation fonctionnelle des offres.
- Parcours d'une solution de eAchat pour visualiser les étapes d'un projet Achat / appel d'offres
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant
- Souplesse d'organisation et de déroulement : dans le cas où la formation est en distanciel, le découpage en plusieurs séances réparties sur plusieurs semaines favorise (1) une meilleure adaptation au rythme d'apprentissage individuel du stagiaire et (2) un tutorat individualisé.

## Exprimer le Besoin Achat par un Cahier des Charges Fonctionnel

### Contenu de la formation

- Comprendre les enjeux de l'Analyse Fonctionnelle dans un projet d'Achat
  - ◇ comprendre en équipe le besoin d'un produit ou service
  - ◇ ouvrir en équipe le champ à l'innovation fournisseurs
- Mener en équipe une Analyse Fonctionnelle du besoin
  - ◇ identifier, ordonner et pondérer les fonctions
  - ◇ identifier et intégrer les contraintes
  - ◇ déterminer et pondérer les critères
- Rédiger le CdCF et le dossier de consultation
  - ◇ élaborer les modèles suivant le contexte de l'entreprise et le contexte du produit/service à acheter
  - ◇ mettre au point les documents en équipe de manière itérative
- Évaluer en équipe les offres fournisseurs
  - ◇ construire son outil de cotation fonctionnelle
  - ◇ conduire l'évaluation des offres avec l'équipe projet Achat
- Utiliser une solution eAchat pour gérer le projet Achat / Appel d'Offres

### Durée, Séances, Prix

Session	Durée	Séances	Prix (HT)
Intra-entreprise Distanciel	14h	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Formel et TD collectif + Tutorat individuel</li> <li>•6 séances de 1 à 3h suivant le cas</li> <li>•Temps de travail individuel entre séances</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1750€, 1er stagiaire</li> <li>• 750€ par stagiaire supplémentaire</li> </ul>
Intra-entreprise Présentiel sur site client	14h	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Formel/théorie collectif + Travaux Dirigés</li> <li>•2 séances de 7h</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3600€, audience jusqu'à 3 stagiaires</li> <li>• 750€ par stagiaire supplémentaire</li> <li>• Frais de déplacement formateur en sus</li> </ul>

### Dates

- Les dates sont à convenir avec l'entreprise du/des stagiaires

## 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 et dispose de la Certification **Qualiopi**. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**

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

## Le Responsable des Formations

Nicolas PUDDA, Dirigeant de la société Altaïs Conseil, est un entrepreneur passionné d'Excellence Achat, consultant, concepteur de solutions informatiques Achat et responsable produit eAchat, formateur en entreprises et enseignant Achat, notamment à GEM Grenoble et Paris.



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.

Il a animé un réseau de Category Managers et assuré lui-même des rôles de Category Manager IS&T, Prestations Intellectuelles et Sous-Traitance Industrielle. 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.