ECOBA https://ecoba-formation-conseil.fr
17 rue des Champs MOREAUX _ 21121 DAIX
☏ : 06 07 90 61 60 _ 🖱 : ecoba_bruno.raguin@sfr.fr

L'ANALYSE DE LA VALEUR

Proposition **AV**

Public concerné

- Bureau d'études
- Méthodes

Objectifs

Au terme de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre et pratiquer l'ANALYSE DE LA VALEUR .
- Identifier les conditions de réussite associées.

Prérequis

- AUCUN

Moyens et Méthodes pédagogiques

- BRAINSTORMING
- Documents de cours remis aux participants
- Visualisation des documents de l'Entreprise
- Etude de cas
- Fichier Entreprise ou ECOBA

Durée et déroulement

- 3 jours : théorie + pratique

Intervenant

Bruno RAGUIN
(Auditeur certifié IRCA ISO 9001V2015)

Accessibilité personnes handicapées

- Voir avec votre Entreprise ou l'Organisme de Formation

Méthodes d'évaluation

- Exercices tout au long de la formation
- Etude de cas en fin de parcours

Programme détaillé

1. Qualifier les différentes approches de l'Analyse de la Valeur (AV)
   - Value Analysis (VA)
   - Value Engineering (VE)
   - Conception à Coût Objectif (CCO)
   - Conception à Coût Global (CCG)
   - Value Management (VM)
   - Gains obtenus par l'AV
2. Pratiquer l'Analyse de la Valeur
   - Quand s'applique l'Analyse de la Valeur ?
   - Maîtriser les étapes clés et déployer les outils associés :
     - cadrer l'action
     - identifier les besoins et les fonctions (analyse fonctionnelle)
     - valoriser les fonctions
3. Déployer l'Analyse de la Valeur dans l'entreprise en 7 étapes
   - Orienter l'action
   - Rechercher les informations
   - Analyser les fonctions, les coûts et les valider
   - Rechercher des idées et voies de solutions
   - Etudier et évaluer les solutions
   - Formaliser le bilan prévisionnel, les solutions retenues, les
   - Décisions
   - Piloter la réalisation et le suivi, dresser le bilan
4. Exprimer le besoin : le cahier des charges fonctionnel
   - Distinguer " expression des besoins " et " description d'une solution "
   - Elaborer le cahier des charges fonctionnel
5. Repérer et exploiter les gisements de rentabilité en interne
   - Evaluer le coût objectif : la dépense juste nécessaire
   - Réduire les dépenses inutiles
6. Décomposer le prix de revient d'un fournisseur pour mieux négocier
   - Déterminer les prix de marché et les zones de prix
   - Définir le cycle de vie d'un produit
   - Identifier les coûts annexes