CPFI
Cabinet Professionnel de Formation Industrielle



Analyse de la valeur

Lien : https://cpfi-formation.com/formation/analyse-de-la-valeur

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
PRS24

CATÉGORIE
Méthodes de Production

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser les concepts de l’analyse de la valeur
- Maîtriser et appliquer les outils d’analyse de la valeur
- Explorer et évaluer les pistes d’optimisation

CPFI Formation

POUR QUI ?

- Acheteurs
- Responsables Achats
- Directeurs Achats
- Chefs de produit
- Ingénieurs conception
- Chefs de projet industrie/services
- Toute personne ayant une responsabilité de développement produit

CPFI Formation

CPFI
Cabinet Professionnel de Formation Industrielle



Programme détaillé

1 / Concepts de base de l'analyse de la valeur

- Origine de la méthode
- Les enjeux de l’analyse de la valeur
- Les notions de fonction, besoin et valeur
- Domaines d'application : produit, procédés techniques et administratifs
- Normalisation

2 / Le cadre d'usage de l’analyse de la valeur

- Les apports spécifiques au département Achats (Cas d’études dans plusieurs industries)
- Les différentes approches d’analyse de la valeur (Value Analysis, Value Engineeering, Conception à Coût Objectif …)
- Savoir quand appliquer la démarche d’analyse de la valeur

3 / Les outils et le processus d’analyse de la valeur

- Les différents jalons et outils associés
- Maîtriser les outils d’analyse fonctionnelle des besoins
- Maîtriser les outils de valorisation d’une fonction
- Maîtriser les outils d’identification des surcoûts

4 / Pratiquer l’analyse de la valeur

- 7 étapes clés et les outils associés

CPFI Formation

- Constituer un groupe de travail adapté
- Initier la démarche par un cadrage efficace
- Analyser les fonctions et les coûts
- Repérer les pistes d'économies et de gains
- Rechercher des idées de solutions
- Faciliter la mise en œuvre "terrain"

5 / Les pistes d’optimisation

- Les méthodes de créativité à l’analyse de valeur (mind-mapping)
- Les principales pistes d’optimisation : optimisation produit, optimisation de la relation avec le fournisseur…
- Evaluation des solutions identifiées à l’aide d’outils décisionnels (matrices coûts/performance)

6 / Conduite des ateliers interactifs avec les clients finaux

- Préparation d'un atelier
- Les techniques de questionnement « créatif »

7 / Cas pratique

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

CPH Formation

Prochaines dates programmées

12 au 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 12 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@cpfi-formation.com
Web : https//www.cpfi-formation.com

CPFI Formation — Tous droits réservés

CPFI Formation