

NOM :	II. OBJECTIFS DE L'ANALYSE DE LA VALEUR	PJ
NOM :	II. OBJECTIFS DE L'ANALYSE DE LA VALEUR (PDF)	PJ

Identifier et éliminer les coûts inutiles sans compromettre la qualité et la fiabilité du produit envisagé. Autrement dit concentrer l'investissement sur ce qui est utile, nécessaire et éliminer l'inutile (optimiser le rapport valeur/coût).

La démarche générale est à la fois **fonctionnelle, économique et pluridisciplinaire**.

1. Démarche fonctionnelle

Il faut cerner la valeur du produit à partir de ses fonctions, la valeur étant concentrée sur les fonctions principales, les investissements doivent l'être aussi.

En analyse de la valeur, un produit est considéré non pas comme un assemblage de pièces mais comme un assemblage de fonctions répondant à un besoin.

L'énoncé fonctionnel du besoin (CdCF...) se compose d'une liste de fonctions de service (fonctions d'usage et d'estime) et de contraintes que le ou les produits proposés devront satisfaire ou respecter. Il ne fait pas référence aux solutions techniques susceptibles d'y répondre.

Les fonctions sont en général assorties de **critères** qui permettent de juger si celles-ci sont, ou non, correctement remplies par le produit proposé comme solution.

Les critères sont assortis de **niveaux nominaux** souhaités par l'utilisateur et de **flexibilités** sous forme de **limites d'acceptation** en deçà et au-delà desquelles la fonction n'est plus satisfaite, de classes de flexibilité ou de **taux d'échange**.

è **Remarque 1** : le Cahier de Charges Fonctionnel ou CdCF est un outil de référence (donne un énoncé fonctionnel du besoin) utilisé en analyse de la valeur entre un demandeur et des concepteurs-réalisateurs. Il peut être fourni au départ de l'analyse, dans ce cas il doit être validé par le groupe, ou établi par ce même groupe avec validation du décideur et du demandeur.

è **Remarque 2** : il faut faire une distinction entre l'analyse du besoin (ce que veut l'utilisateur), l'analyse de ce que le produit offre à l'utilisateur (fonctions de service) et l'analyse des fonctions techniques qui permettent d'assurer ces mêmes fonctions de service. Quelques outils d'analyse classique sont indiqués dans le tableau suivant.

Outils pour l'analyse du besoin et l'analyse fonctionnelle (extrait NF X 50-153) Tableau 1			
*** utilisation courante / ** peut être utilisé / * utilisation peu fréquente			
Outils d'analyse usuels	Analyse du besoin	Recherche des fonctions de service	Identification des fonctions techniques
Méthodes d'inventaire du milieu environnant (diagramme pieuvre...)	**	***	*
Etude du cycle de vie du produit	***	***	*
Etude du comportement de l'utilisateur potentiel	***	**	*
Etude des produits voisins, analogues, concurrents	**	***	**
Recherche intuitive (dynamique de groupe...)	**	**	**
Recherche des insatisfactions des produits existants (analyse suite à des enquêtes d'après vente...)	***	***	**
Analyse à partir de points de vue différents (utilisateur, producteur, vendeur, S.A.V....)	**	***	*
Diagrammes FAST (Function Analysis System Technique)		**	***
Schémas de contact			**
Schémas de flux		**	**

2. Démarche économique

a) Principe

En analyse de la valeur, la référence aux coûts est systématique, il faut identifier les parties les plus coûteuses et focaliser l'attention dessus.

Le coût (avec chiffrage) peut être l'un des objectifs, ou l'objectif prioritaire, de l'analyse.

Le coût peut être un outil d'analyse de solutions connues en permettant notamment de détecter les fonctions, ou les parties du produit, sur lesquelles l'effort doit porter en priorité.

Il peut aussi permettre de comparer différentes solutions en cours d'étude et être un critère d'optimisation dans la recherche de solutions nouvelles.

b) Outils d'exploitation

Les outils utilisables pouvant combiner en même temps les coûts et les fonctions peuvent être des tableaux, des histogrammes, des organigrammes, etc. Ces outils permettent notamment de détecter ou de mettre en évidence les anomalies.

	Fonction A	Fonction B	---	Total
Coût élémentaire 1	100 %	0 %		100 %
Coût élémentaire 2	70 %	30 %		100 %
Coût élémentaire 3	0%	100 %		100 %
	Coût fonction A	Coût fonction B	---	Coût produit

c) Différents types de coûts

L'objectif d'une l'analyse de la valeur est souvent exprimé en coût de production. En première analyse s'il est composé d'éléments proportionnels au nombre d'unités réalisées, c'est un "**coût proportionnel**".

On peut y adjoindre les dépenses variables non proportionnelles mais directement entraînées par la réalisation du produit, on obtient alors le "**coût variable**".

On peut encore y ajouter toutes les dépenses fixes mais directement entraînées par la réalisation du produit (amortissements d'investissements spécifiques), on obtient ainsi le "**coût direct**" (ou "**coût spécifique**").

À ces coûts peuvent être ajoutés les autres frais supportés par le producteur jusqu'aux coûts de distribution, on obtient le "**coût de revient**".

Entre le coût de revient et le prix de vente subsiste un écart appelé marge nette.

Par contre, pour une entité qui achète (client, entreprise...), il faut considérer le "**coût d'acquisition**", celui-ci est égal au prix d'achat augmenté des autres frais relatifs au produit et supportés par cette entité.

L'utilisateur d'un produit est intéressé par le "**coût global**" qui comprend : le coût d'acquisition, le coût d'exploitation (main-d'œuvre, consommation), le coût de maintien en état de service, le coût de mise hors service (recyclage...), etc.

d) Définitions des coûts liés à un produit (NF X 50-501, NF X 50-151, NF X 60-010, etc.)

Prix : somme ou argent demandés pour acquérir un produit lors d'une transaction commerciale.

Coût : dépense supportée résultant de la production ou de l'utilisation d'un produit ou de l'ensemble des deux.

Coût proportionnel : somme ou ensemble des dépenses entraînées par la réalisation d'un produit proportionnellement au nombre d'unités réalisées.

Coût variable : somme du coût proportionnel et des autres dépenses variables non proportionnelles mais directement entraînées par la réalisation d'un produit.

Coût direct (ou Coût spécifique) : somme du coût variable et de toutes les dépenses (amortissement d'investissements particuliers, etc.) fixes entraînées par la réalisation d'un produit.

NOM :	II. OBJECTIFS DE L'ANALYSE DE LA VALEUR	PJ
--------------	--	-----------

Coût complet (Coût de revient) : somme du coût direct et des coûts de distribution (plus frais divers supportés par le producteur). La **marge nette** représente la différence ou l'écart entre le prix de vente et le coût de revient d'un produit.

Coût d'acquisition : c'est le prix d'achat augmenté de frais divers relatifs au produit. Si l'acheteur utilisateur du produit appartient à l'entreprise, le coût d'acquisition est aussi appelé "**coût de cession**".

Coût d'utilisation : c'est le coût d'exploitation d'un produit avec main-d'œuvre éventuelle, consommation, énergie, etc.

Coût de maintien en état de service : ce sont les coûts entraînés par les opérations de maintenance (rechanges, etc.) et par les modifications éventuelles.

Coût de mise hors service : ensemble des coûts entraînés par la destruction d'un produit ou par son recyclage.

Coût global : somme des coûts d'acquisition, d'utilisation, de maintien en état de service et de mise hors service. Le coût global est relatif à l'ensemble de la vie d'un produit pour un usage donné (de l'acquisition à la destruction).

Coût global de référence : ensemble des dépenses prévisibles à engager par un utilisateur pour faire l'acquisition d'un bien correspondant à un usage de référence et une durabilité donnée.

Coût moyen d'unité d'usage : rapport entre le coût global de référence et la durabilité estimée en nombre d'unités d'usage.

Coût objectif : en vue de l'acquisition d'un produit, c'est le coût plafond fixé par un demandeur. Objectif est pris dans le sens "but à atteindre".

Conception pour un coût objectif (CCO) : c'est une méthode de gestion de projet basée sur un prix plafond imposé au départ et sur un cahier des charges ouvert et négociable.

Conception pour un coût global objectif (CCGO) : idem précédent sauf que l'on fait intervenir le coût global du produit.

Coût paramétrique : formulation du coût des entités (produits, composants d'un produit, fonction d'un produit, opération de maintenance, etc.) d'une même famille (c'est-à-dire ayant au moins un caractère commun) sous la forme d'une corrélation avec une ou plusieurs variables (paramètres).

3. Démarche pluridisciplinaire

L'analyse fait travailler en même temps, afin de régler le maximum de problèmes au départ, tous les intervenants du même projet : créateurs, fabricants, vendeurs...

L'équipe chargée de l'analyse est constituée d'un décideur, d'un animateur et d'un groupe de travail (voir IV). Le groupe, à vocation pluridisciplinaire, réunit toutes les compétences requises en mettant en présence des personnes de formation et de responsabilités différentes. Cet ensemble permet de trouver un consensus sur les fonctions, les performances, les principes, les solutions et les coûts, tout en favorisant la créativité.

Un produit est toujours le résultat du travail de personnes de compétences très diverses. L'analyse de la valeur fait intervenir toutes ces compétences en même temps et non pas successivement. Il est ainsi possible de régler conjointement des problèmes qui sinon ne seraient abordés que plus tardivement et isolément par chaque intervenant ou service correspondant.