Coup de pouce pour vos achats

2

Vous perdez du temps à définir précisément les besoins de vos clients ?

Les éléments clefs du cahier des charges

www.kyanite-conseil.com

01

Pourquoi faire une synthèse de l'expression de besoin?

- Rassembler de manière exhaustive tous les éléments afin de caractériser le besoin
- Réduire les incompréhensions aussi bien en interne que en externe
- Trop souvent, cette étape est négligée alors qu'elle est primordiale.

02

Comment l'utiliser?

Utiliser les éléments factuels collectés avec les outils (matrice ACDE, cahier des charges fonctionnel, analyse des risques)

- **préciser le contexte, le cadre général, les enjeux**
- **décrire les finalités du produit / du service**
- **préciser l'environnement d'utilisation,les conditions spécifiques, les niveaux de compétence des utilisateurs**
- **caractériser les fonctions et contraintes**

En résumé

- un CDC Fonctionnel : il décrit le résultat attendu (exprimé sous la forme d'un verbe d'action)
- un CDC Technique et/ou Qualité (plans, maquettes, études...)
- un CDC d'Achat reprenant l'ensemble des besoins (gammes de produits, volumes prévisionnels, quantités et délais de livraison...) et l'ensemble des conditions générales d'achat (passation de commandes, spécificités tarifaires, conditions de paiement, conditions spécifiques...)

04

Quelques questions clefs à se poser

Quoi : que souhaitez-vous acheter ?
Quel : quel produit / service imaginez-vous ?
Pourquoi: que souhaitez-vous réaliser avec ce produit / service ?
Comment : comment souhaitez-vous que ce produit / service soit réalisé (modes opératoires, matériaux, technicité ?)
A qui : A qui est destiné le produit ? quel est le niveau de compétences , d'expertise de l'utilisateur ?
Quand : quand faudra -t-il livrer le produit/ le service ?

Si le critère de prix est important , préciser votre enveloppe

05

Le petit plus

Même si vous connaissez bien le produit , passez du temps avec vos interlocuteurs internes et vérifiez qu'ils ont le niveau d'expertise pour décrire leur besoin

Laissez de la latitude aux fournisseurs pour qu'ils puissent améliorer le cahier des charges, ... vous n'êtes pas à l'abri d'un oubli...

05

Le petit plus

la véritable force de l'acheteur est sa capacité à connaitre ses fournisseurs et les intégrer en interne, pour trouver les meilleures solutions techniques.

Le quizz

Distinguez le vrai du faux

On adresse le cahier des charges aux entreprises préalablement identifiées

Je précise dans le CDC les contraintes à respecter

Plus l’acheteur est intégré en amont du projet, moins les coûts sont importants

Les réponses au quizz

Distinguez le vrai du faux

On adresse le cahier des charges aux entreprises préalablement identifiées

Je précise dans le CDC les contraintes à respecter

Plus l’acheteur est intégré en amont du projet, moins les coûts sont importants

Coup de pouce pour vos achats

Vous êtes intéressés par ce genre de contenu ?

Abonnez-vous pour rester informés !

@kyanite-conseil.com

Enregistrez pour plus tard