Martin-Parrot inc.

L'approvisionnement basé sur la valeur

LUCIE PARROT, ING. M.ING. CVS-LIFE, FSAVE, VALUE DESIGN PROFESSIONAL

SEPTEMBRE 2026

But de la présentation

- Comprendre ce qu'est la valeur
- Comment on mesure la valeur
- Comment s'approvisionner selon la valeur au lieu du coût
- Faire le meilleur choix
- Conclusion
- Questions et réponses

Martin-Parrot inc.

La valeur, c'est quoi?

$$\text{VALEUR} = \frac{\text{SATISFACTION DES BESOINS}}{\text{COÛT (RESSOURCES)}}$$

Martin-Parrot inc.

La valeur d'un produit

Satisfaction des besoins…

- Usage
- Estime
- Sécurité
- Fiabilité
- Maintenance
- Disponibilité
- Confort
- Autres



Coûts de…

- développement
  - design
  - fabrication
  - opération
  - entretien
- mise aux rebuts
  - autres

Martin-Parrot Inc.

Satisfaction des besoins

Acheter quelque chose pour combler un manque:

- Un produit
- Un service
- Un logiciel
- Un bâtiment
- …

Martin-Parrot inc.

Coût

Ensemble des ressources nécessaires pour combler le besoin:

- En $, €, CHF, …
- En temps
- En litres d'eau
- En poids
- …

Martin-Parrot inc.

La valeur, c'est ça:

$$\text{VALEUR} = \frac{\text{SATISFACTION DES BESOINS}}{\text{COÛT (RESSOURCES)}}$$

Martin-Parrot inc.

Définir son besoin

- Analyse fonctionnelle:
  - Rechercher les fonctions de service: 6 méthodes
  - Les ordonner: diagramme fonctionnel
  - Les caractériser: indiquer la performance attendue
  - Les hiérarchiser: indiquer l'importance de chacune
  - Les évaluer: mesurer les ressources nécessaires
- (Norme EN 12973)

Martin-Parrot inc.

Ce qui veut dire:

- Pour un produit: le service que rend ce produit, comment on va s'en servir, ce qu'on s'attend à ce que le produit fasse pour satisfaire notre besoin
- Pour un service: le service que rend ce service, comment on va s'en servir, ce qu'on s'attend à ce que le service fasse pour satisfaire notre besoin
- Pour un logiciel: le service que rend ce logiciel, comment on va s'en servir, ce qu'on s'attend à ce que le logiciel fasse pour satisfaire notre besoin
- Pour un bâtiment: le service que rend ce bâtiment, comment on va s'en servir, ce qu'on s'attend à ce que le bâtiment fasse pour satisfaire notre besoin

Martin-Parrot inc.

Exemple: acheter les services d'un consultant en analyse de la valeur

- Identifier les attentes lors d'une rencontre avec les parties prenantes
- Entrevues avec quelques autres personnes
- = fonctions à réaliser par le prestataire de services

Martin-Parrot inc.

Exemple: acheter les services d'un consultant en analyse de la valeur

Martin-Parrot inc.

Fonctions de ce service:

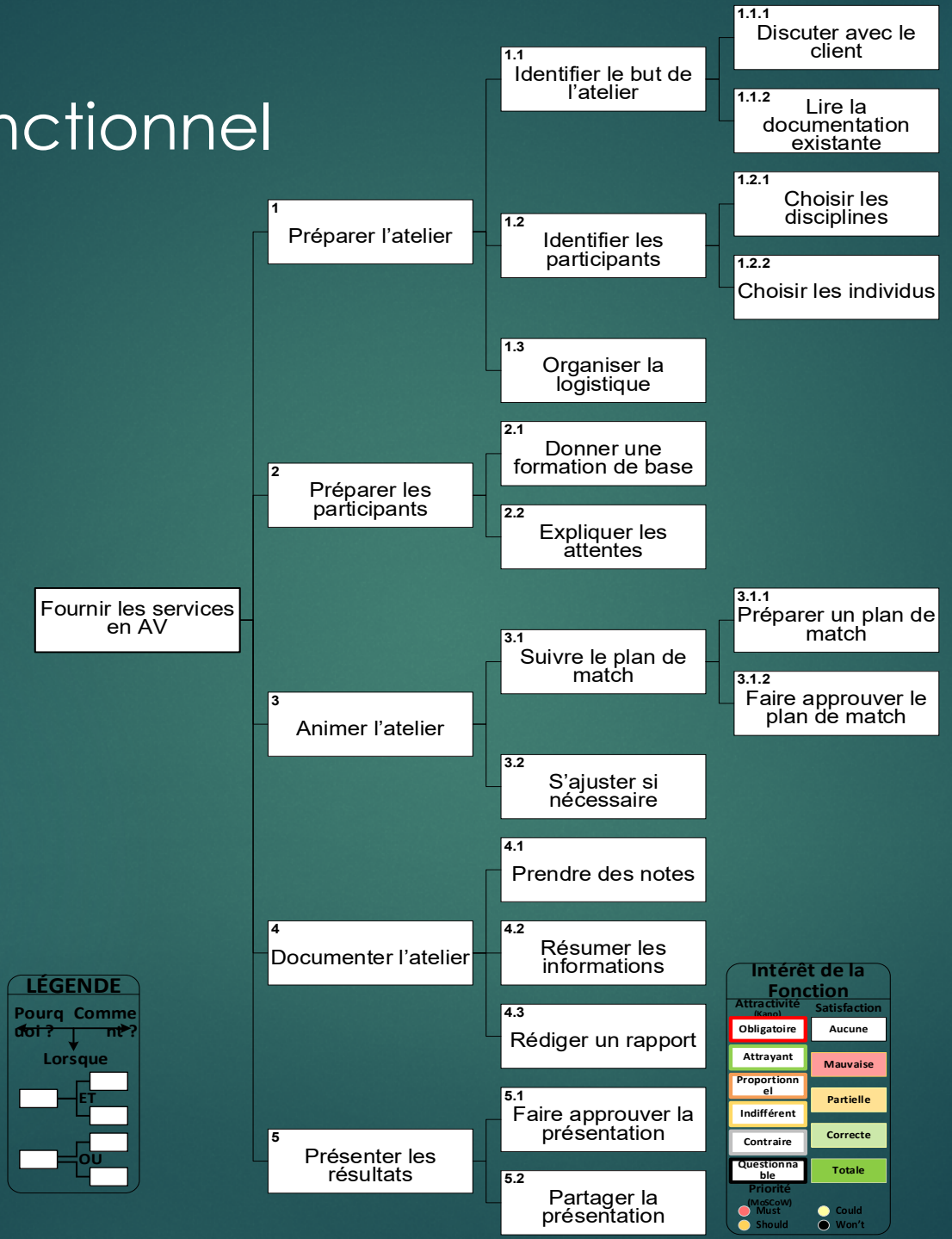
- Préparer les ateliers…
- Préparer les participants…
- Animer les ateliers…
- Documenter les ateliers…
- Présenter les résultats…

CdCF (norme EN12973)

- Permet au demandeur d'obtenir du concepteur, fabricant ou fournisseur la conception, la réalisation ou la proposition du produit le plus efficace, et le plus avantageux pour l'utilisateur, le client et autres parties prenantes.
- Norme EN 16271

Martin-Parrot inc.

Diagramme fonctionnel



Martin-Parrot inc.

Cahier des charges fonctionnel

No	Fonction d'usage
Fournir les services en AV	
1	Préparer l'atelier
1.1	Identifier le but de l'atelier
1.1.1	Discuter avec le client
1.1.2	Lire la documentation existante
1.2	Identifier les participants
1.2.1	Choisir les disciplines
1.2.2	Choisir les individus
1.3	Organiser la logistique
2	Préparer les participants
2.1	Donner une formation de base
2.1	Expliquer les attentes
3	Animer l'atelier
3.1	Suivre le plan de match
3.1.1	Préparer un plan de match
3.1.2	Faire approuver le plan
3.2	S'ajuster si nécessaire
4	Documenter l'atelier
4.1	Prendre des notes
4.2	Résumer les informations
4.3	Rédiger un rapport

Caractériser les fonctions

No	Fonction d'usage	Critère	Niveau	Flex
Fournir les services en AV				
1	Préparer l'atelier			
1.1	Identifier le but de l'atelier			
1.1.1	Discuter avec le client	Durée de la rencontre	2 heures	F2
1.1.2	Lire la documentation existante	Temps alloué	30 heures	F2
1.2	Identifier les participants			
1.2.1	Choisir les disciplines	Toutes les disciplines	Selon le besoin	F1
1.2.2	Choisir les individus	Par le client		
1.3	Organiser la logistique	Livrables	Ordre du jour, réservation d'espace	F0
2	Préparer les participants			
2.1	Donner une formation de base	Durée	2 heures	F2
2.1	Expliquer les attentes	Durée	30 minutes	F2
3	Animer l'atelier			
3.1	Suivre le plan de match			
3.1.1	Préparer un plan de match	Livrable	Plan détaillé	F0
3.1.2	Faire approuver le plan	Approbation	Par le client	
3.2	S'ajuster si nécessaire	Livrable	Description d'ajustement passé	F0

www.mathieu-fauvel.fr

Hiérarchiser les fonctions

Niveau d'attractivité:

- Obligatoire
- Attrayant
- Proportionnel
- Indifférent
- Contraire
- Questionnable

Niveau de priorité:

- Must
- Should
- Could
- Won't

Martin-Parrot inc.

Hiérarchisation des fonctions



Martin-Parrot inc.

Caractériser les fonctions

No	Fonction d'usage	Critère	Niveau	Flex	Fourn 1	Fourn 2	Fourn 3
Fournir les services en AV							
1	Préparer l'atelier						
1.1	Identifier le but de l'atelier						
1.1.1	Discuter avec le client	Déroulement de la rencontre	2 heures	F2	7	8	9
1.1.2	Lire la documentation existante	Temps alloué	30 heures	F2	9	9	7
1.2	Identifier les participants						
1.2.1	Choisir les disciplines	Toutes les disciplines	Selon le besoin	F1	5	8	9
1.2.2	Choisir les individus	Par le client					
1.3	Organiser la logistique	Livrables	Ordre du jour, réservation d'espace	F0	6	7	7
2	Préparer les participants						
2.1	Donner une formation de base	Durée	2 heures	F2	7	8	6
2.1	Expliquer les attentes	Durée	30 minutes	F2	8	7	8
3	Animer l'atelier						
3.1	Suivre le plan de match						
3.1.1	Préparer un plan de match	Livrable	Plan détaillé	F0	5	6	7
3.1.2	Faire approuver le plan	Approbation	Par le client				

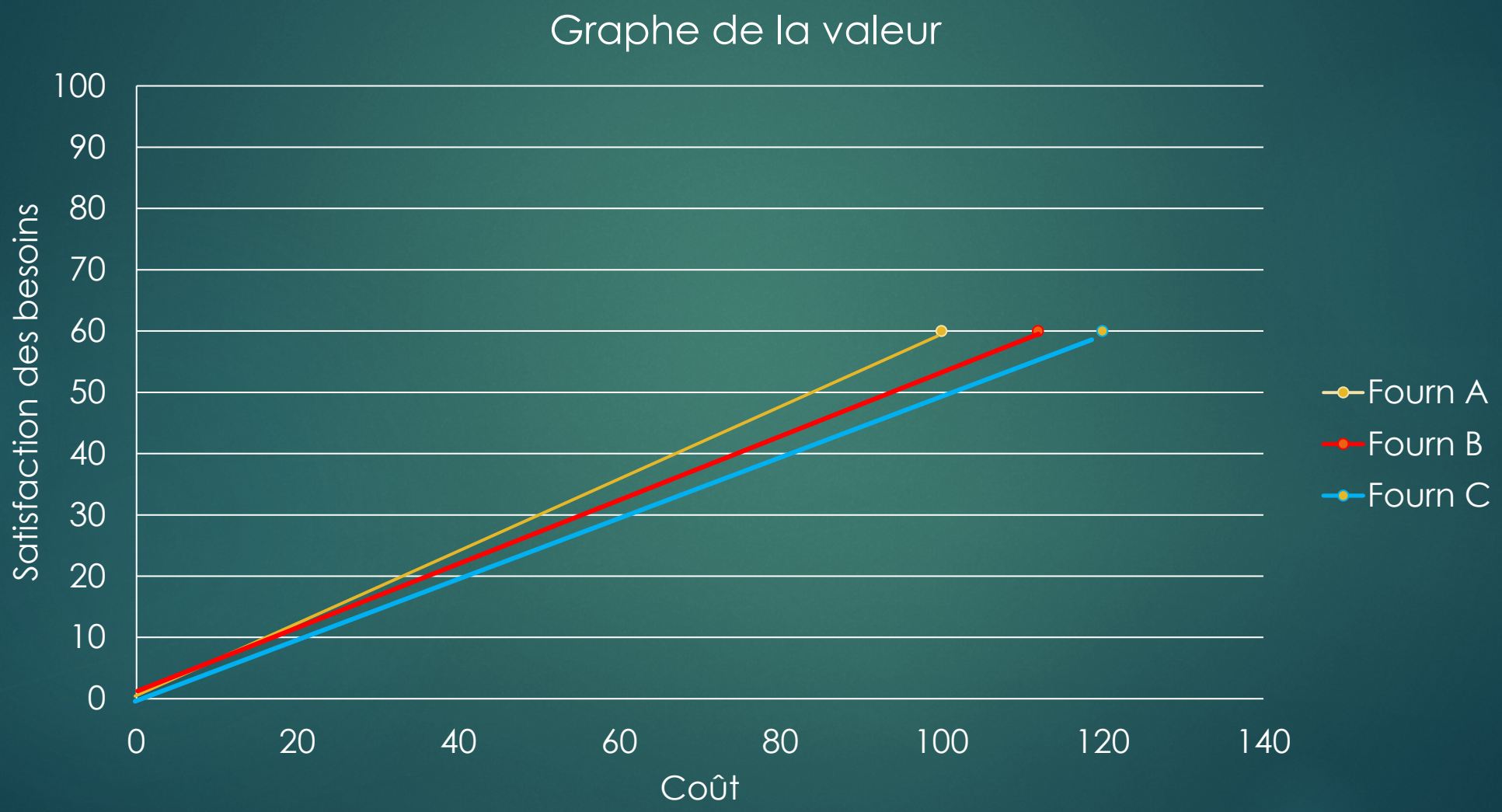
Martin-Parrot inc.

Valeur des fournisseurs

	Satisfaction	Coût
Fourn A	60	100
Fourn B	77	115
Fourn C	88	140

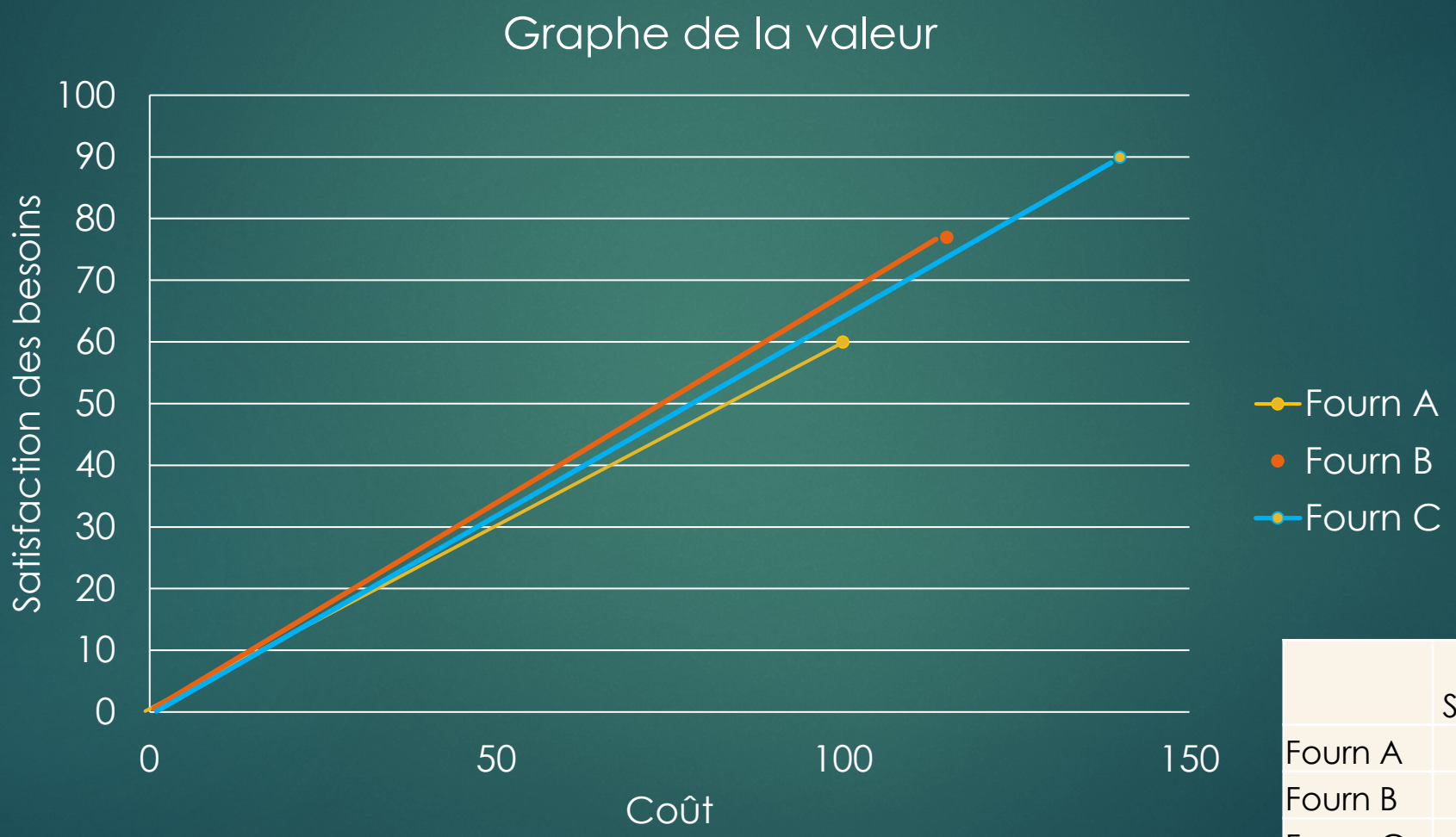
Martin-Parrot inc.

Plus bas soumissionnaire conforme



Martin-Parrot inc.

Proposition à la plus grande valeur

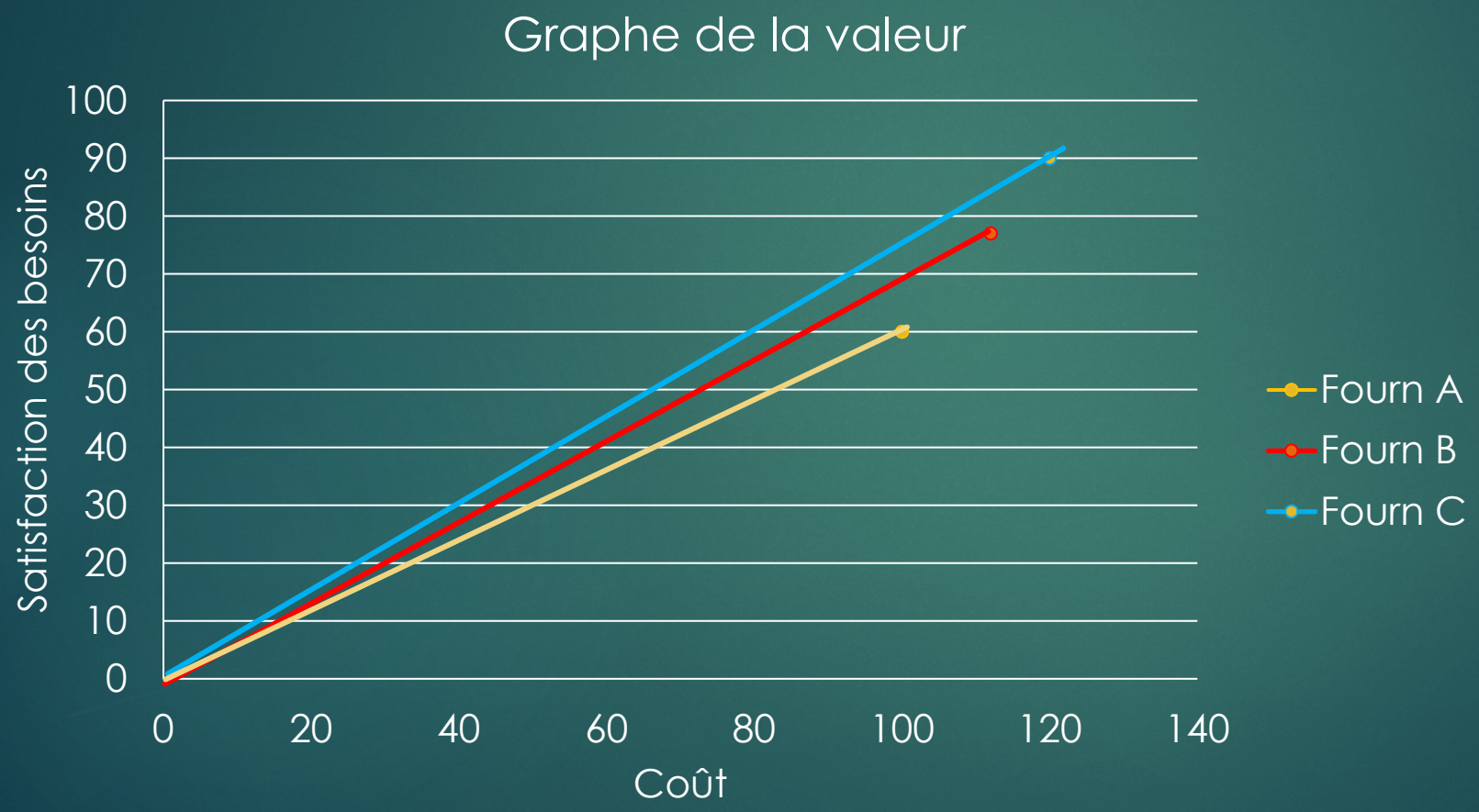


	Satisfaction	Coût
Fourn A	60	100
Fourn B	77	115
Fourn C	90	140

Martin-Parrot inc.

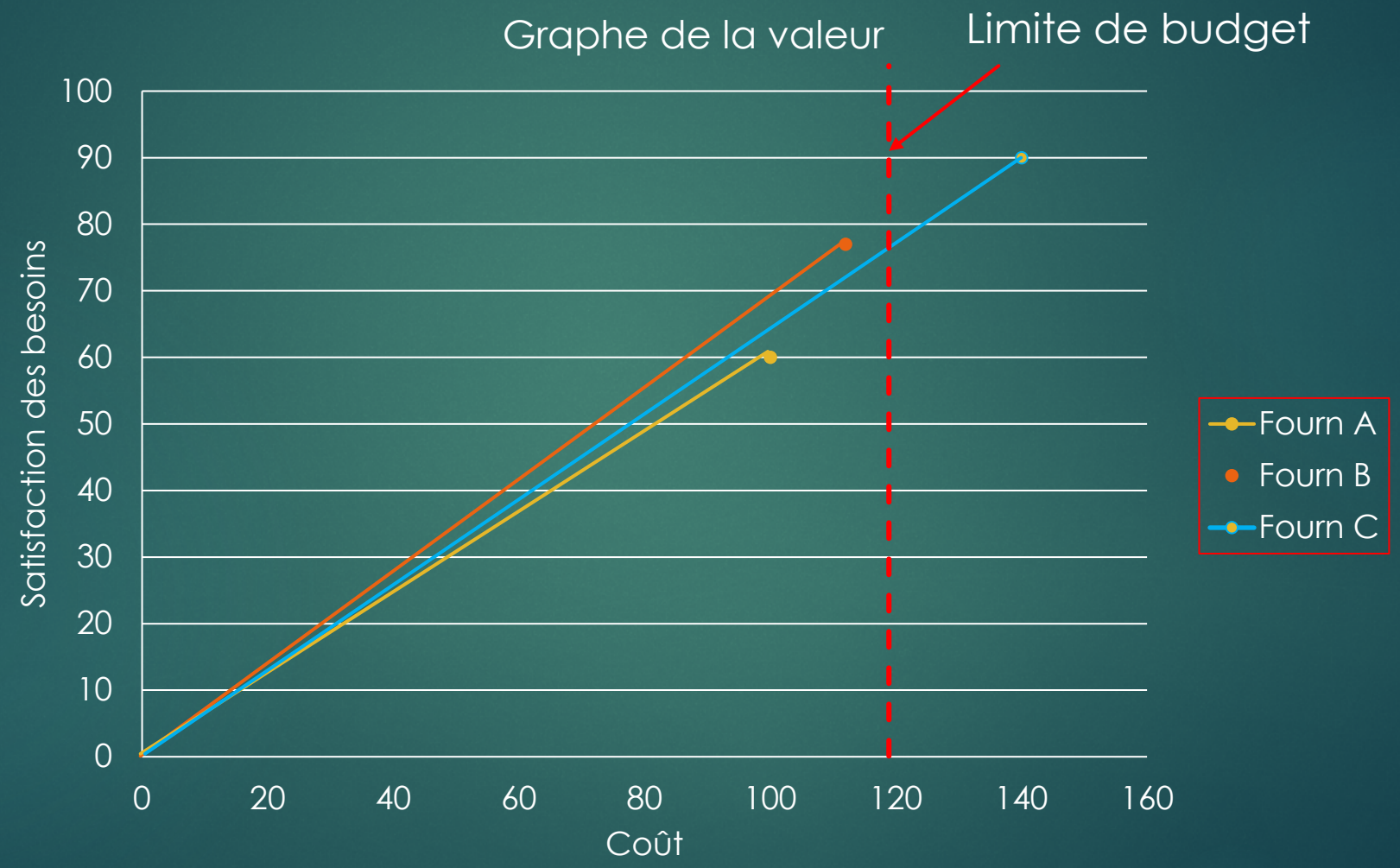
Autre possibilité

	Satisfaction	Coût
Fourn A	60	100
Fourn B	77	112
Fourn C	90	120



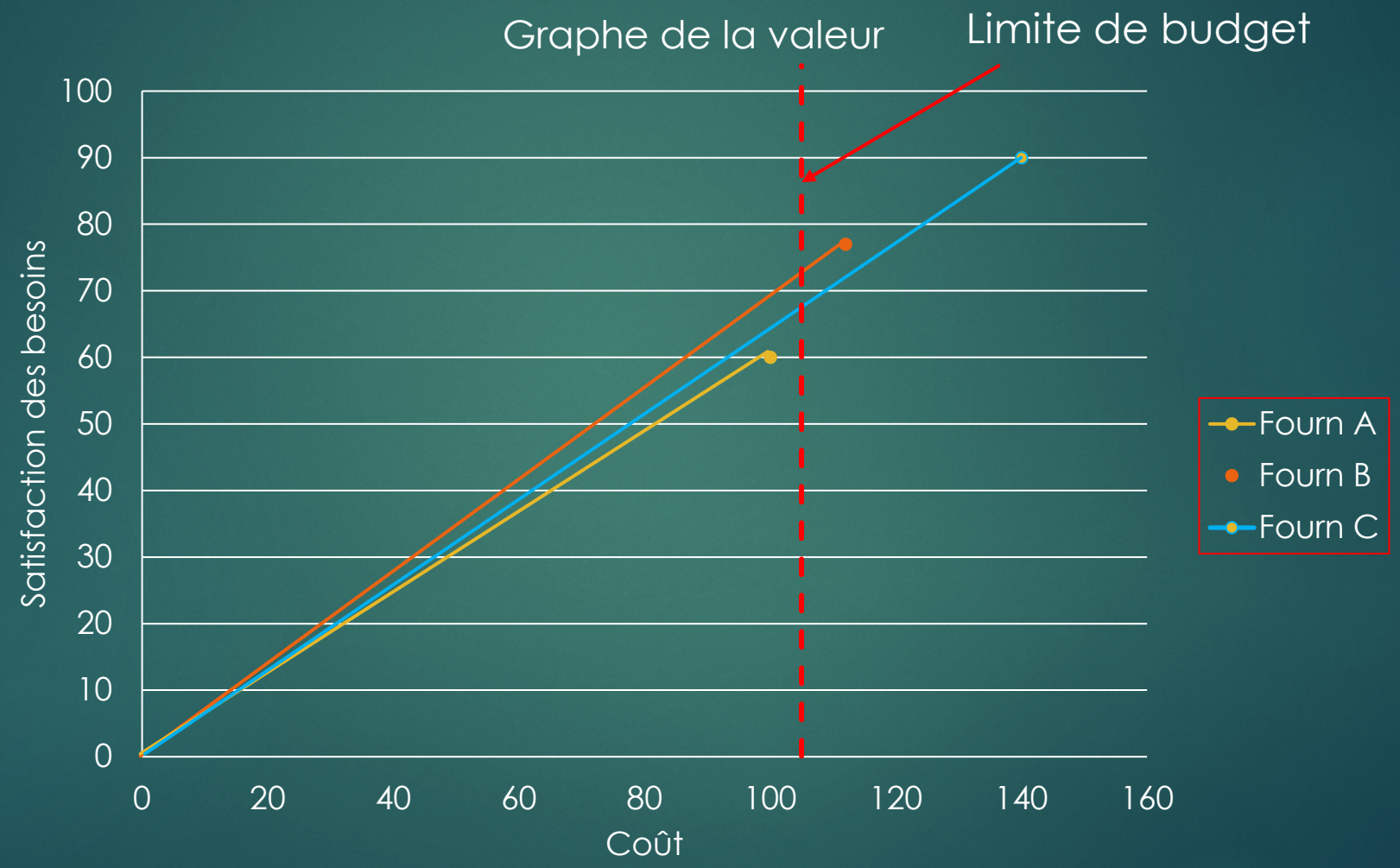
Martin-Parrot inc.

Proposition à la plus grande valeur



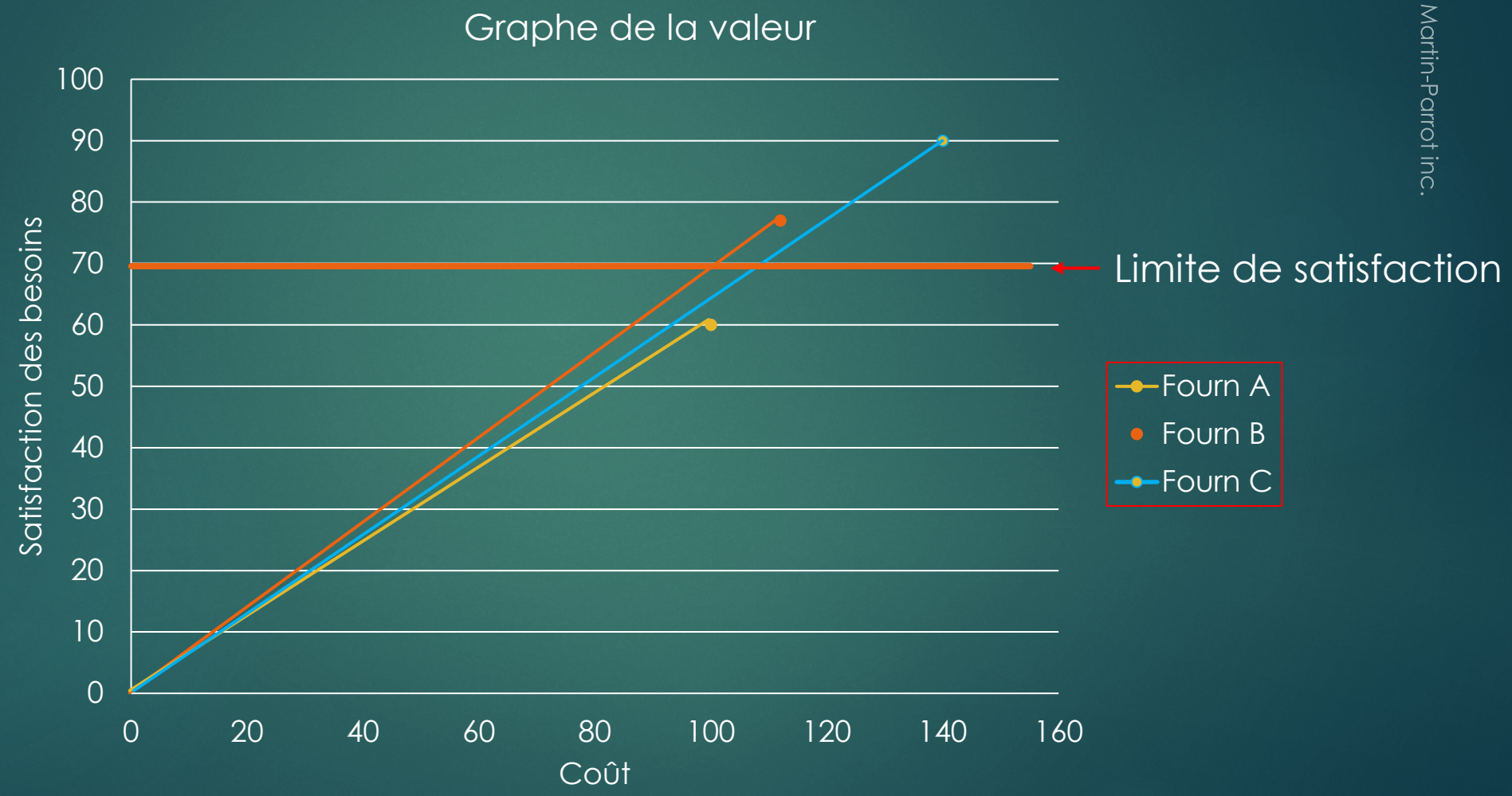
Martin-Parrot inc.

Proposition à la plus grande valeur



Martin-Parrot inc.

Proposition à la plus grande valeur



Martin-Parrot inc.

Exemple



Martin-Parrot inc.

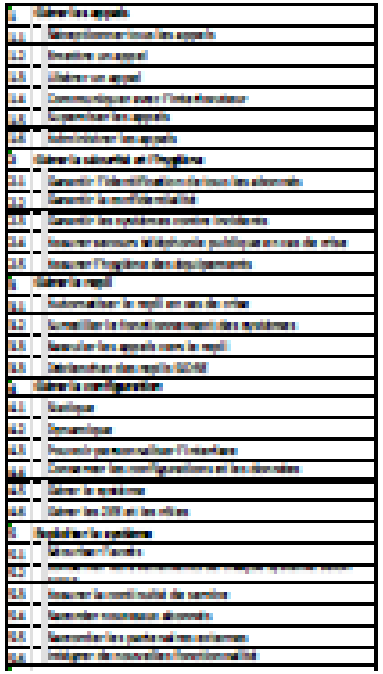
La collecte des informations

Documents de références

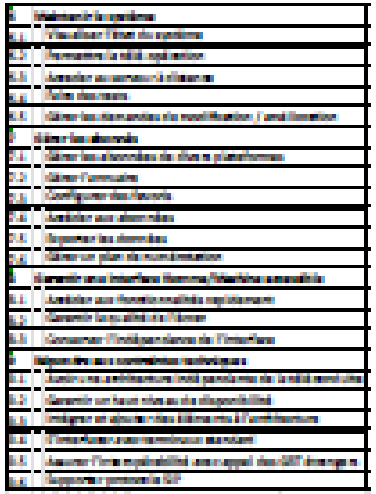
- 11 00154 - CDCF Architecture Gestion Appels du STS 2-1.doc
- 11 00153 - CDCF Système Dispatching du STS 2-1
- CdC_STS2_COSE_V0.4.docx
- Présentation technique STS 2 et exigences.docx
- Synthèse_STS_Projet_entreprise.docx

9 axes principaux

1. Gérer les appels
2. Gérer la sécurité et l'hygiène
3. Gérer le repli
4. Gérer la configuration
5. Exploiter le système
6. Maintenir le système
7. Gérer les abonnés
8. Garantir une interface Homme/Machine accessible
9. Répondre aux contraintes techniques



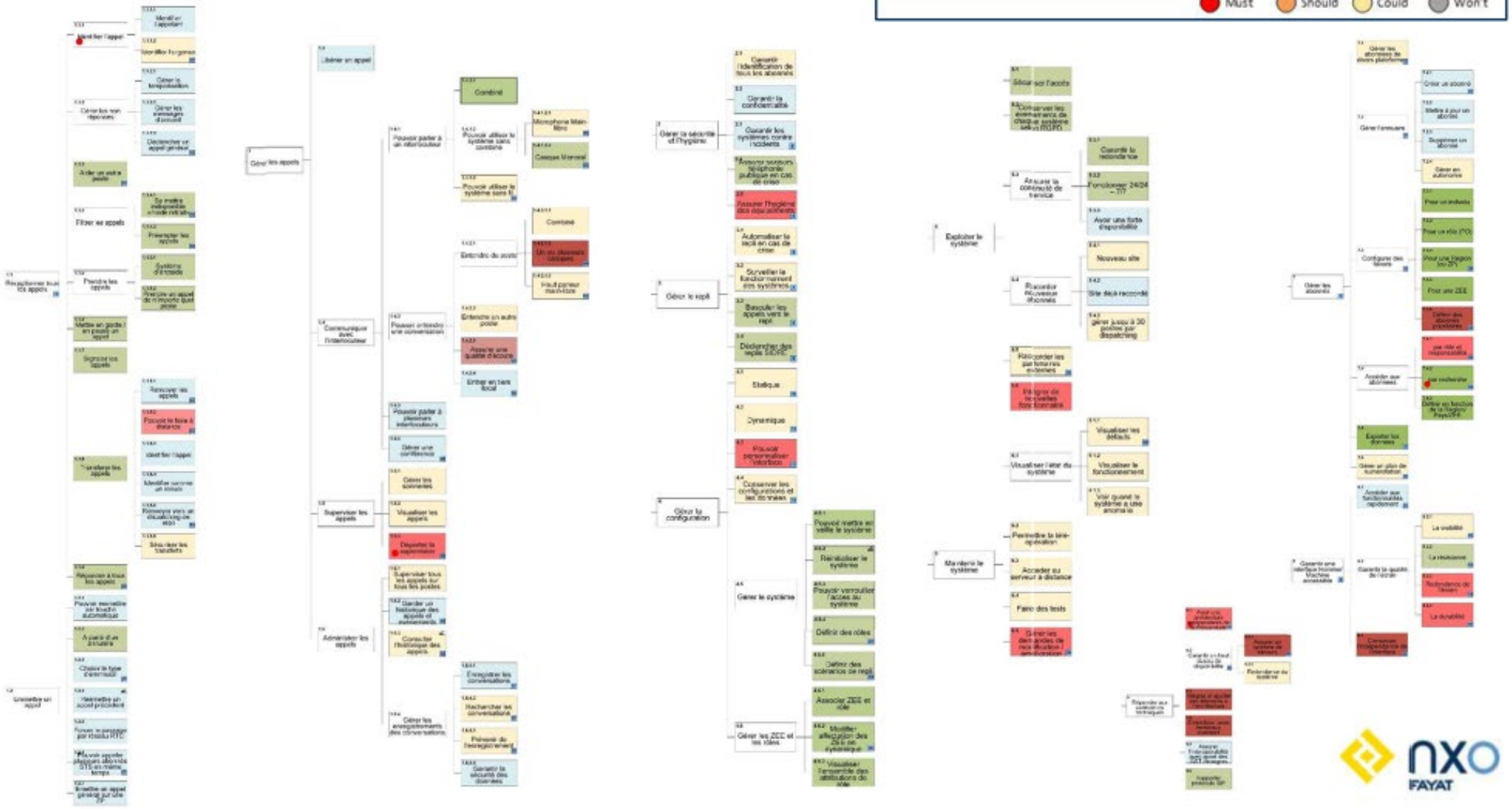
115 fonctions



Martin-Parrot inc.

Diagramme fonctionnel





Martin-Parrot inc.

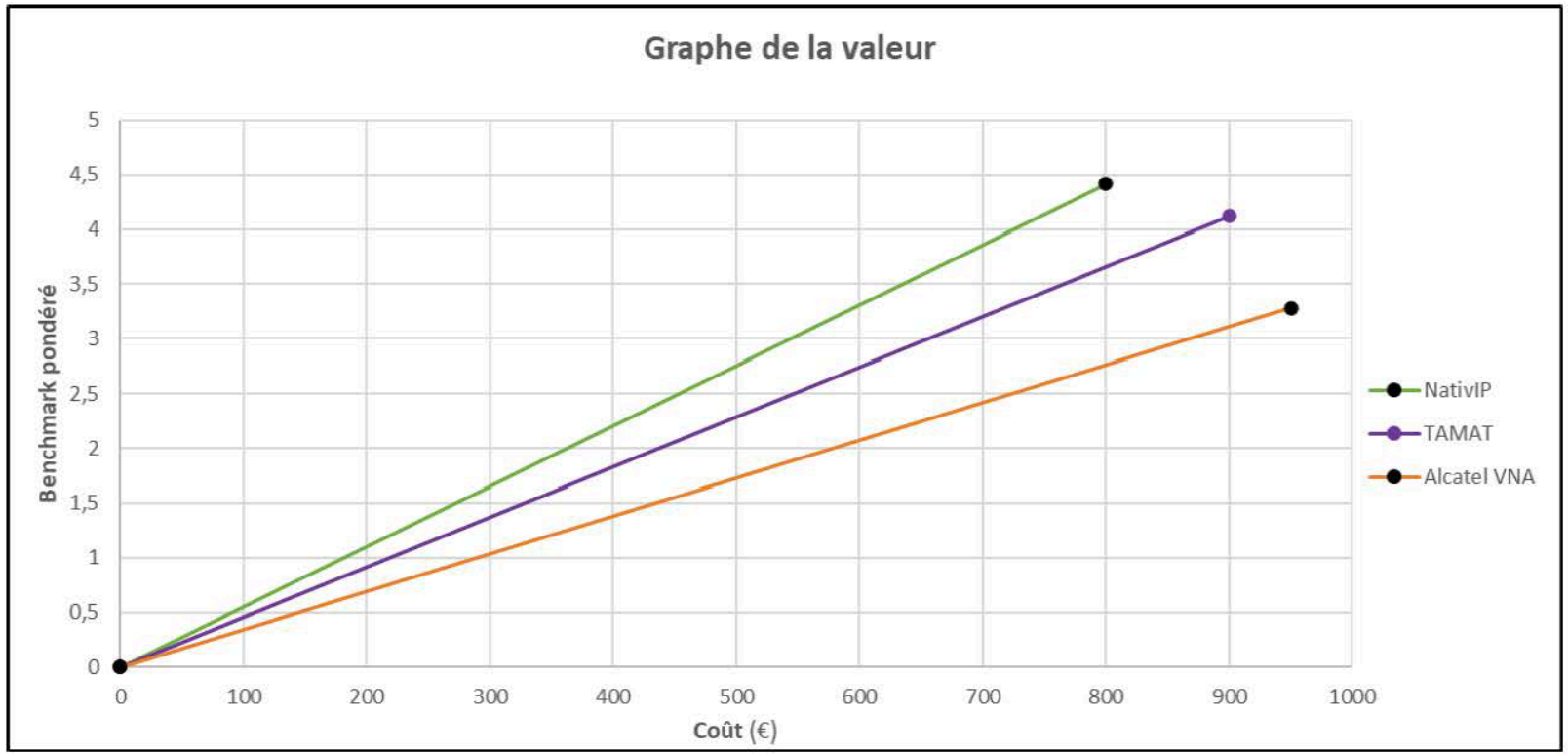
Tableau de synthèse

Benchmark	Pondération	Alcatel Lucent	NativIP	MWS	%Alcatel Lucent	%Native IP	%MWS
Type de solution		VAA & VNA	NativIP	SMART TAMAT L3			
Localisation de l'entreprise		France	France	France			
couche logicielle		Linux	Windows	Linux			
Compatibilité échange avec NIFI (HTTPS)	6%	5	5	5	0.30	0.30	0.30
Notoriété de l'entreprise	3%	5	2	3	0.15	0.06	0.09
Réseau de revendeur	2%	5	2	3	0.10	0.04	0.06
Facilité de paramétrage	7%	3	5	4	0.21	0.35	0.28
Prérénité de la solution	14%	3	4	5	0.42	0.55	0.69
Compatibilité multi-editeur	11%	1	5	5	0.11	0.54	0.54
Evolution de produit	15%	3	5	3	0.45	0.74	0.45
Couverture fonctionnelle	30%	4	4	4	1.19	1.19	1.19
Virtualisation	0%	5	5	5	0.00	0.00	0.00
Solution hybrid (physique &	1%	1	5	5	0.01	0.05	0.05
coût global	12%	3	5	4	0.36	0.59	0.48
	100.00%	**38**	**47**	**46**	3.28	4.42	4.12

Martin-Parrot inc.

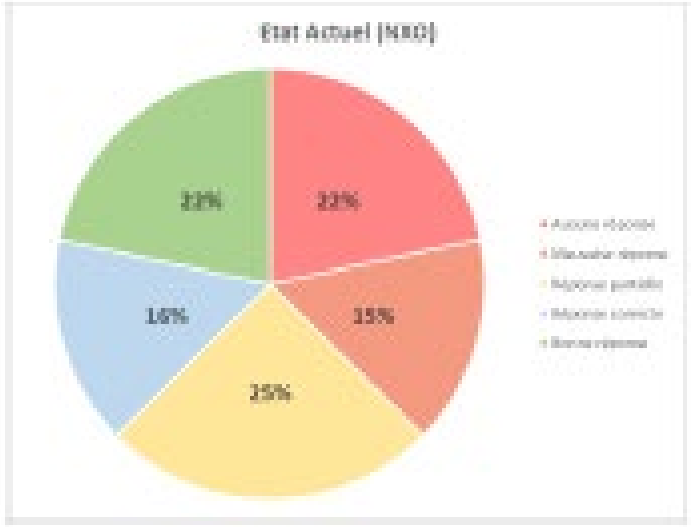
Graphe de la valeur

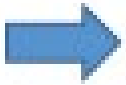
Synthèse du benchmark / coût

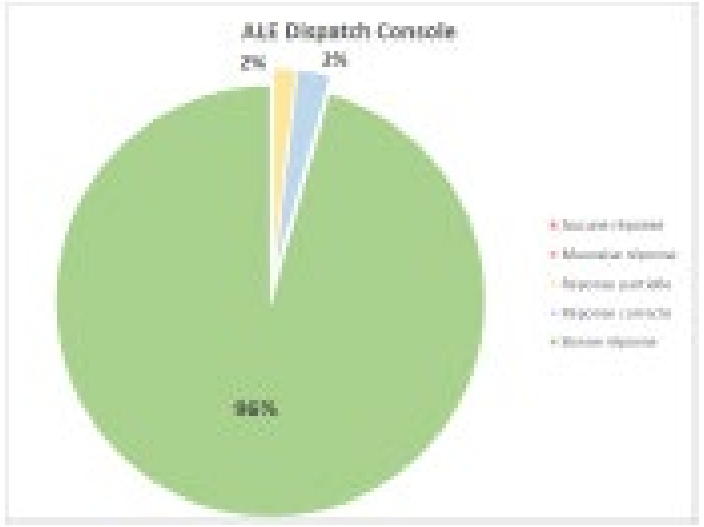


Solution proposée

Couverture fonctionnelle







66,5 %

98,5 %

Martin-Parrot inc.

Conclusion

- Une bonne analyse des besoins est essentielle
- La préparation du CdCF doit être rigoureuse
- Le graphe de la valeur = aide à la décision
- Oubliez le plus bas soumissionnaire conforme!

Martin-Parrot inc.

Questions?

Contact:

Lucie Parrot, ing. M.Ing. CVS-life, FSAVE, Value Design Professional

lucie@martin-parrot.com

Linked In