

Sommaire

<i>Préface</i>	13
<i>Introduction</i>	15
<i>Chapitre 1 : Pourquoi une nouvelle méthode ?</i>	17
1.1 Des raisons objectives	18
1.1.1 Le poids important des achats	18
1.1.2 Des intervenants nombreux	19
1.1.3 Des méthodes inadaptées.....	20
1.1.4 Un nouveau concept.....	21
1.2 Des attentes importantes	23
1.2.1 Des attentes spécifiques liées à l'acte d'achat	23
1.2.2 Des attentes méthodologiques	24
<i>Chapitre 2 : Comment définir la méthode OPERA[®] ?</i>	25
2.1 Les définitions de base	26
2.2 La définition de la méthode	30
2.2.1 Les fondements.....	31
2.2.2 L'objet.....	32

2.2.3	L'objectif	33
2.2.4	Les caractéristiques	35
2.2.5	Synthèse	37
2.3	La méthode OPERA[®] et les autres méthodes	39
Chapitre 3 : Quels sont les outils méthodologiques ?		45
3.1	Analyse fonctionnelle.....	47
3.1.1	Principe	47
3.1.2	Caractéristiques	48
3.1.3	Objectifs.....	52
3.1.4	Points pratiques	53
3.2	Critères fonctionnels	57
3.2.1	Principe	57
3.2.2	Caractéristiques	59
3.2.3	Objectifs.....	64
3.2.4	Points pratiques	64
3.3	Cotation fonctionnelle	68
3.3.1	Principe	69
3.3.2	Caractéristiques	70
3.3.3	Objectifs.....	72
3.3.4	Points pratiques	73
Chapitre 4 : Quelle est la forme du Cahier des Charges ?		81
4.1	Définitions	83
4.1.1	Cahier des charges fonctionnel	84
4.1.2	Cahier des charges	84
4.1.3	Dossier consultation.....	85
4.2	Forme du Cahier des Charges.....	86
4.3	Caractéristiques du Cahier des Charges	90
4.4	Modèle de Cahier des Charges.....	91

Chapitre 5 : Quelle est la démarche OPERA® ?	97
5.1 Le processus Achat dans la démarche OPERA®	99
5.2 Les acteurs	102
5.2.1 Le service achat	102
5.2.2 Les différents intervenants	104
5.2.3 Le groupe de projet	106
5.3 Les trois rôles du responsable de projet achat/acheteur.....	108
 Chapitre 6 : Comment mettre en place une démarche de Progrès ?	109
6.1 Définitions	110
6.2 Démarche de Progrès en phase de consultation.....	113
6.3 Démarche de Progrès en cours de contrat	116
 Chapitre 7 : Quels sont les paramètres à prendre en compte ?	119
7.1 Le niveau du projet	120
7.2 Les spécifications techniques	124
7.2.1 Spécifications et cahiers des charges.....	124
7.2.2 Spécifications et compétences techniques	129
7.3 Le montant.....	131
7.4 La récurrence (transversalité).....	132
7.5 La criticité	133
7.5.1 Définition	133
7.5.2 Criticité et spécifications techniques	136
7.5.3 Criticité et gains potentiels	139

7.6	Les 3 paramètres clefs : M.R.C.	142
7.7	Cinq exemples de Cahier des Charges en fonction du niveau.....	145
<i>Chapitre 8 : Quels sont les résultats attendus ?</i>		<i>153</i>
8.1	Synthèse.....	154
8.2	Des gains financiers	159
8.3	Des gains en temps.....	161
8.4	Une amélioration des conditions de travail	164
<i>Chapitre 9 : Quelles sont les conditions de réussite ?</i>		<i>167</i>
9.1	Motivation des acteurs	168
9.2	Actions d'organisation	170
9.2.1	Audit	170
9.2.2	Procédures.....	172
9.2.3	Tuteur(s).....	173
9.3	Actions de promotion	174
9.3.1	Stages de formation.....	174
9.3.2	Opérations d'accompagnement ou de "coaching"	177
9.4	La mise en place d'outils	178
9.4.1	F.E.B.A. (Fiche d'Expression du Besoin d'Achat)	178
9.4.2	F.P.S. (Fiche de Prévention et de Sécurité).....	180
9.4.3	Banque de données	183
<i>Chapitre 10 : Exemples.....</i>		<i>185</i>
10.1	Equipements et matériels.....	186
10.2	Fournitures (produits/matière)	204

10.3 Prestations.....	220
10.4 Travaux	248
<i>Chapitre 11 : Quels sont les points clefs ?.....</i>	267
11.1 Pourquoi une nouvelle méthode ?	268
11.1.1 Des gains potentiels (§ 1.1.4)	268
11.1.2 Des attentes importantes (§ 1.2.1)	268
11.2 Comment définir la méthode OPERA® (§ 2.2).....	269
11.3 Le processus OPERA® (§ 5.1)	270
11.4 Les spécifications	271
11.4.1 Les différents niveaux (§ 7.2).....	271
11.4.2 Spécifications et compétences internes (§ 7.2.2).....	272
11.5 Les résultats de la méthode OPERA® (§ 8.1).....	273
11.6 Les outils pour réussir.....	274
11.6.1 F.E.B.A : Fiche Expression du Besoin d'Achat (§ 9.4.1)	274
11.6.2 F.P.S. : Fiche Prévention et Sécurité (§ 9.4.1)	275
11.6.3 T.E.R. : Tableau Evaluation des Réponses (§ 3.3.1)	276
11.7 Les trois rôles du responsable de projet achat/acheteur (§ 5.3).....	277
<i>Glossaire</i>	279