Chap 5 : L’analyse de la valeur

1/ Définition

Cette notion de valeur s’appuie sur deux pillier :  
• L’estimation de la satisfaction d’un besoin  
• L’estimation des cout nécéssaire à la réalisation de la fonction permettant de satisfaire ce besoin.

Cette notion est différente des notions de valeur pécunière. Elle peut être appliqué a de très large éventail de produit, de service, d’option stratégique, de possibilité d’organisation ou de choix de marketing.

2/ Quest-ce que l’analyse de la valeur ?

C’est une méthode d’amélioration qui vise a la satisfaction du besoin de l’utilisateur. Elle se place en amont et en aval du produit et du service.  
- En amont,elle a pour objectif de réduire les coûts.  
- En aval, elle vise a augmenté la satisfaction apporté par le produit, le service étudie. C’est une méthode de management moderne qui favorise l’innovation et permet de tenir compte de l’environnement interne et externe.

3/ A qui profite l’analyse de la valeurs ?

Doc  
Propriétaire d’une partie de l’entreprise. L’amélioration de la valeur permet un retour sur investissement et entraine une reduction des profits. Les banques ont besoin d’information sur la performance des entreprises donc sur leur processus d’analyse et de création de valeur.

4/ La méthode brainstorming

Les entreprise cherche a mesurer la création et l’analyse de la valeurs des entreprises concurrente afin d’élaborer une strat adéquat.   
Les clients et fournisseurs sont intérésser par les amméliorations potentiel de l’entreprise.  
Les décideur d’entreprise ont besoins de repérer les projet les plus rentables afin de faire des choix.  
Leur rémunérations peuvent être indexé à la création de valeurs.  
Les manageurs conduise des opération qui aporte de la valeurs.   
Le manageur va nommer un animateur qui va constitué un groupe d’analyse de 5 ou 6 personne.  
Il est nécéssaire de déterminer les éléments suivant :  
- Le produit que l’on souhaite étudier, les objectif de l’étude.  
- Les besoins auxquel devra répondre le produit étudier.  
- L’ordre des priorités, les source d’information utiliser

5/ La valeur ajoutée apporter par le numérique à l’entreprise

A l’origine, l’informatique est considéré comme un centre de coup « d’aquisition », de «maintenance », de «déploiement ». Face à cette image peut valorisante, les entreprises ont transformé leur système d’information en centre de service. L’informatique est devenu un centre de valeurs a 2 dimensions :

* La valeur d’usage pour les parti prenante(besoin)
* La performance du système d’information(L’informatique permet d’eviter les gaspillages, gerer les incidents et les réclamation, c’est un outil de mesure de satisfaction du client. L’informatique est une plateforme collaborative.