

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

CAHIER DES CHARGES

PARTENAIRE PEDAGOGIQUE

I - OBJET

Ce document décrit les conditions à remplir par le Partenaire Pédagogique pour satisfaire aux exigences de la formation, Operational Project Management, telles que définies par les Partenaires Industriels.

2-CONTEXTE

Le métier de Project Manager répond à des objectifs de performance et de compétitivité requérant la maîtrise de projets complexes. Ce métier implique des compétences opérationnelles permettant d'appréhender la réalité industrielle et internationale des projets dans le but de concevoir, développer et livrer aux clients des produits et services de haute technologie et à haute valeur ajoutée.

Ces compétences sont critiques pour les entreprises. Hors, les formations dans ce domaine restent hétérogènes : le marché existant ne s'est pas hissé au niveau de la légitimité d'une filière métier.

- Pour exemple, les Mastères Spécialisés délivrent des contenus trop académiques **où la dimension comportementale (les « soft skills») n'est pas développée à la hauteur des enjeux des métiers du Project Management.**
- Les Diplômés à la fin de leur cursus, n'ont pas acquis les **fondements opérationnels essentiels autorisant une mise en situation immédiate** sur les Projets.
- Les Associations Professionnelles bénévoles (PMI – IPMA) certifient des aptitudes et des connaissances, mais leurs ambitions et leurs moyens sont totalement insuffisants pour supporter les industriels dans leurs besoins opérationnels.

Partant de ces constats, les Partenaires se sont accordés sur la nécessité de renforcer la Filière d'Excellence industrielle du Project Management au travers du lancement d'un Mastère Spécialisé préparant à la carrière de Project Manager et aux différents métiers de la communauté du Project Management.

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

C'est dans ce contexte que les Partenaires ont décidé de collaborer et de former un Partenariat pour lancer la phase de conception du Projet dont la fin sera sanctionnée par l'ouverture du Mastère spécialisé par le Partenaire Pédagogique en Septembre 2014.

Ce partenariat est formalisé sous forme d'une Lettre d'Intention signée entre les parties, les sociétés MI-GSO, AIRBUS et ALSTOM.

Les Partenaires ont désigné MI-GSO comme Représentant des Partenaires vis-à-vis du Partenaire Pédagogique.

3-DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Ce Mastère Spécialisé se différenciera des autres Mastères par sa vocation opérationnelle, son orientation industrielle au travers du Partenariat et son environnement international. L'association des Partenaires à l'élaboration du Programme pédagogique ainsi qu'à l'animation des cours dits de Spécialité garantira la formation en amont des futurs Project Managers, métiers clefs pour les Partenaires.

Aussi, le titre retenu pour cette formation traduit la volonté affichée :

- **Operational Project Management**
- dénommé dans la suite MS OPM

Le MS OPM s'articulera autour du modèle générique des compétences « Project Management ». La structure et le contenu pédagogique des modules seront développés en tenant compte autant des aspects « soft skills » que des aspects « technical skills » du métier du Project Manager.

Les partenaires se sont également entendus:

- Sur l'intérêt de pouvoir faire participer l'IPMA (International Project Management Association), à minima, lors de l'élaboration de la colonne vertébrale du corpus pédagogique.
- Sur la possibilité d'une certification IPMA de tous les participants au cursus.

- voir annexes -

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

4-CADRE DE LA FORMATION

La formation comprendra deux dimensions : initiale et continue. Dans sa dimension initiale, la sélection préalable des meilleurs ingénieurs permettra d'identifier et d'investir sur des jeunes talents. Dans sa dimension continue, les partenaires disposeront d'un outil permettant le développement des compétences de leurs collaborateurs sanctionné par un diplôme.

4.1 - Pédagogie

Les Partenaires s'engagent à s'investir dans les différentes étapes pédagogiques de la conception des cours dits de Spécialité du MS OPM. Le temps passé ne sera pas facturé au Partenaire Pédagogique et reste à la charge exclusive de chaque Partenaire

4.2 – Sélection

Les Partenaires définiront les critères « comportementaux /soft skills» d'éligibilité et participeront à chaque session du jury pour la sélection des postulants.

4.3– Commercialisation

Les Partenaires s'investiront auprès du Partenaire Pédagogique durant la phase de commercialisation du MS OPM en apportant l'appui de leurs différents réseaux pour en assurer la promotion.

4.4 – Cours de Spécialité

Les Partenaires se sont entendus sur l'objectif d'assurer la totalité de la dispense des cours de Spécialité avec des intervenants qualifiés et reconnus dans la communauté industrielle et répondant aux critères académiques. Les heures de cours de Spécialités dispensées par les Partenaires feront l'objet d'une facturation au Partenaire Pédagogique.

4.5 – Stage

Les Partenaires se sont entendus sur l'objectif d'assurer au maximum la totalité des stages qui seront offerts aux étudiants en garantissant le principe d'équité entre eux. Ce principe d'équité concerne notamment la formalisation et le contenu des conventions de stage, le contenu opérationnel de la formation et le nombre de stagiaires.

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

5-PRESTATION ATTENDUE

Les Partenaires sélectionneront comme Partenaire Pédagogique, le soumissionnaire qui aura su démontrer sa capacité à assurer les responsabilités décrites dans le présent chapitre. En sus de ce premier niveau, les Partenaires porteront une attention particulière à toute proposition complémentaire du soumissionnaire qui tendrait à valoriser l'objectif fixé. Cette dynamique du soumissionnaire pourrait notamment se traduire tant dans l'intégration de moyens déjà disponibles que dans une projection sur des investissements à venir.

5.1 - Diplôme

Le Partenaire Pédagogique décrira quelles sont ses références et son expérience dans la dispense de Mastères Spécialisés. A défaut, il étayera sa réponse par son expérience sur des formations de niveau équivalent ou supérieur.

Dans l'hypothèse où le soumissionnaire réalise déjà des formations incluant des composantes en Management de Projet, une analyse doit être produite autant sur les risques de concurrence que sur les opportunités de synergie. S'il est envisagé, le cas échéant, de fusionner le MS OPM avec une formation existante, il est demandé d'en justifier l'intérêt et de décrire les conditions acceptables associées.

Le soumissionnaire décrira les possibilités de validation de la formation telle que visée au niveau international. Il indiquera les ajustements ou compléments éventuels autorisant une reconnaissance de niveau au moins égale à celle d'un Mastère Spécialisé en France.

5.2 - Pédagogie

Le Partenaire Pédagogique supervisera la pédagogie du programme de formation MS OPM. Il devra proposer ce Mastère Spécialisé en cursus normal, en alternance ou par l'accès à certains modules.

La formation devra être dispensée intégralement en langue anglaise.

5.3 - Sélection

Le Partenaire Pédagogique décrira sa manière d'opérer sur des formations identiques ou équivalentes et ce qu'il propose d'aménager pour le MS OPM.

5.4 - Commercialisation

Le Partenaire Pédagogique décrira sa manière d'opérer sur des formations identiques ou équivalentes et ce qu'il propose d'aménager pour le MS OPM.

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

5.5 - Cours de tronc commun

Le Partenaire Pédagogique assurera la cohérence globale entre le contenu des cours du tronc commun et des cours de Spécialité.

Dans sa réponse, le soumissionnaire expliquera la démarche qu'il compte appliquer pour s'assurer de la pertinence des cours qu'il dispensera en relation avec les cours de Spécialité et le niveau de Qualité exigé par le MS OPM (exemple : évaluation / notation des cours et des enseignants par les étudiants,)

Il est aussi entendu que le soumissionnaire explicitera sa capacité à élaborer un Projet à réaliser par les étudiants en parallèle des cours de tronc commun. Ce Projet, stimulant le travail en équipe via un environnement simulé sous pression, permettra d'appréhender les aptitudes des élèves à évoluer dans de telles conditions. La portée de ce Projet ne pourra qu'être renforcée s'il possède une dimension Internationale d'une part, et une participation multiculturelle (mélange avec d'autres formations par exemple) d'autre part.

5.6 – Cours de Spécialité

Le Partenaire Pédagogique proposera un modèle de rémunération des Partenaires pour la dispense des cours de Spécialité.

5.6 – Pilotage

Compte tenu des enjeux, Le Partenaire Pédagogique désignera une équipe projet et un chef de projet, en charge notamment d'assurer la tenue des objectifs.

5.7 – Localisation :

Les partenaires se sont entendus sur l'objectif qui consiste à dispenser la formation sur Paris et sur Toulouse.

En conséquence, le partenaire pédagogique devra être capable d'accueillir les étudiants:

- Sur Paris uniquement pour le lancement de la première promotion en Septembre 2014.
- Sur Paris et sur Toulouse dès Septembre 2015 pour les promotions suivantes.

L'objectif à 3 ans est de pouvoir reproduire cette formation sur des Campus à l'étranger. Le soumissionnaire décrira ses possibilités, en propre ou en partenariat, et actuelles ou à venir de satisfaire à cette exigence.

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

5.8 – Moyens

Le Partenaire Pédagogique mettra à disposition des Etudiants et des Partenaires l'ensemble des moyens nécessaires (humains, logistiques, infrastructures, informatiques, communication) dans un souci permanent de qualité de l'enseignement dispensé, répondant ainsi aux exigences d'excellence des Partenaires.

Le soumissionnaire détaillera les moyens mis en œuvre dès la première année, compris la phase de conception. La démarche envisagée pour les années suivantes sera aussi argumentée, notamment l'organisation (cours, enseignants) la plus probante dans le contexte multi-sites.

5.9 – Dimensionnement :

Compte tenu du niveau élevé attendu pour cette formation, les objectifs en termes de volume d'étudiants concernés seront nécessairement limités en nombre. Ainsi, ils ont été fixés de la manière suivante :

- Septembre 2014 : promotion entre 20 et 40 étudiants,
- Septembre 2015 : 2 promotions de 20 à 40 étudiants chacune, l'une en IDF, l'autre sur Toulouse
- Septembre 2016 : 3 promotions de 20 à 40 étudiants chacune : IDF, Toulouse et une nouvelle implantation à l'International (priorités géographiques définies par les Partenaires)

5.10 – Prix

Lors de la sélection du Partenaire pédagogique, une attention toute particulière sera portée au prix du MS OPM, qui devra rester dans la moyenne nationale, et ne devra pas être supérieur à 14 000€ à la rentrée de Septembre 2014.

Le soumissionnaire indiquera quelles sont les facilités qu'il est à même de proposer aux étudiants que ce soit pour le financement de la formation ou d'autres sujets comme le logement.

5.11 – Capacité Internationale :

Le partenaire pédagogique devra démontrer ses capacités actuelles et / ou futures à mettre en œuvre des partenariats avec d'autres partenaires pédagogiques sur des pays stratégiques pour les Partenaires (Asie, Amérique du sud...).

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

5.12 – Sanction de la formation :

Le soumissionnaire décrira dans sa réponse son modèle d'évaluation des étudiants qui sanctionnera la remise du diplôme.

Il détaillera le volume (H) et le poids pour la notation de chacun des postes principaux :

- Cours de Tronc Commun
- Projet Tronc Commun
- Cours de Spécialité
- Stage

5.13 – Planning :

La réponse comportera une proposition de planning pour la période Novembre 2013 à Septembre 2014.

Les activités principales et les jalons associés doivent être répertoriés, notamment :

- Business Case du Partenaire Pédagogique finalisé
- Dossier d'accréditation (préparation, remise, jury CdGE, ...)
- Commercialisation (organisation, période, inscription, kit de communication, facilités ...)
- Jury (organisation, période, contenu, critères de sélection ...)
- Planning des cours (organisation ...)
- Cours de Tronc Commun (proposition de contenu, revue et choix définitif)
- Synchronisation cours de Tronc Commun et cours de Spécialité

6-STRUCTURE DE LA REPONSE

Le format à respecter pour la réponse est fourni en annexe. Ces éléments sont requis à minima et peuvent être enrichis de toute information jugée utile par le soumissionnaire.

7-CALENDRIER DE LA SELECTION

Les principales échéances de la Sélection sont les suivantes :

Action	Dates	Semaine
Envoi de la Consultation Partenaire Pédagogique	11 Octobre 2013	41
Réponses à la Consultation	25 Octobre 2013	43
Soutenances	du 4 au 8 Novembre 2013	45
Sélection du Partenaire Pédagogique	12 Novembre 2013	46

Le soumissionnaire indiquera dans sa réponse, sa préférence selon ses disponibilités sur 2 des plages proposées en semaine 45 pour la soutenance.

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

8-SELECTION DU PARTENAIRE PEDAGOGIQUE

Les critères de sélection s'attacheront à noter :

- La Capacité à déployer des moyens au niveau requis et, ce, sur les différents sites géographiques
- La Qualité du système d'enseignement en adéquation avec l'excellence attendue pour la formation

Critères – *par ordre de priorité décroissante* :

- Capacité à ouvrir le site IDF à la rentrée 2014
- Capacité à ouvrir un site Toulousain à la rentrée 2015
- Capacité de dispense en cycle continu, alternance ou modulaire
- Qualité / Maturité / Dynamique de l'enseignement proposé
- Capter les "meilleurs" candidats – commercialisation, Jury
- Reconnaissance Internationale du Diplôme
- Prix de la formation et facilités
- Aptitude à contrôler la Qualité de l'enseignement
- Possibilités à l'International
- Qualité des enseignants compris l'expérience ou l'aptitude de dispense en anglais
- Organisation Projet jusqu'à Septembre 2014
- Modèle de rémunération des cours de Spécialité

En sus de ces critères, les propositions complémentaires du soumissionnaire seront prises en compte dans la notation selon leur degré de pertinence.

Une convention de collaboration sera, suite à la sélection, signée entre les Partenaires et le Partenaire Pédagogique retenu. Cette convention précisera, notamment, les engagements et moyens qui seront mis en place par le Partenaire Pédagogique.

9-COMMUNICATION

L'image des Partenaires étant associée au MS OPM, le Partenaire Pédagogique s'engage à porter une attention particulière au fait que l'image de chacun des Partenaires ne puisse être dégradée ou altérée de quelque façon que ce soit.

Les Partenaires et le Partenaire Pédagogique conviendront collectivement d'un plan de communication (ci-après « Plan de Communication ») qui précisera les messages de communication et le droit d'usage de leurs marques respectives dans le cadre de la promotion et de la commercialisation du MS OPM.

En dehors des actions définies dans le Plan de Communication, toute référence à un Partenaire (qu'elle soit orale ou écrite) devra faire l'objet de l'accord écrit préalable de ce dernier avant toute communication.

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

I0-DUREE

L'engagement des Partenaires et du Partenaire Pédagogique sera formalisé sous forme d'accord de Partenariat. La signature de la convention de collaboration permettra de travailler dès la sélection du Partenaire Pédagogique en attendant la finalisation de l'accord de Partenariat.

La collaboration des Partenaires et du Partenaire Pédagogique prendra fin de plein droit dans les cas suivants :

- Non obtention de l'accréditation de la Conférence des Grandes Ecoles
- Nombre d'étudiants insuffisants

Dans ce cas, il est expressément convenu que le partenaire Pédagogique ne pourra demander aucune indemnité financière suite aux coûts qui auront été engagés.

Cet collaboration est valable jusqu'à Décembre 2015, période de validation des diplômes, pour couvrir la première promotion.

Il sera distingué deux grandes phases:

- ✓ La conception du MS OPM et la commercialisation de la 1^{ère} promotion
- ✓ La formation de la 1^{ère} promotion d'autre part.

Chacune sera précisée par voie d'avenant pour en détailler les modalités.

La collaboration pourra être reconduite par voie d'avenant entre les Partenaires et le Partenaire Pédagogique pour une nouvelle durée.

II-CONFIDENTIALITE

Le Partenaire Pédagogique reconnaît que le présent document et les informations, orales ou écrites, en découlant qui lui seraient transmises, ont un caractère confidentiel (« les Informations Confidentielles »).

En conséquence, le Partenaire Pédagogique s'engage à n'utiliser les Informations Confidentielles qu'aux seules fins de l'exécution du présent document et reconnaissent que ces Informations Confidentielles restent, en tout état de cause, la propriété du Partenaire émetteur desdites Informations.

Cette obligation de confidentialité continuera de s'appliquer pendant une durée d'un an après le terme de cette consultation soit jusqu'au 11 Novembre 2014 et ce quelle qu'en soit la cause.

Fait à Paris le 11 Octobre 2013.

Pour MI-GSO représentant des Partenaires vis-à-vis du Partenaire Pédagogique

Jean-Luc SOULA
Président

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

ANNEXES

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

Annexe 1 – Structure de la Réponse

A-COMPREHENSION DE L'OBJECTIF

A1) Objectif de la formation

A2) Enjeux de la démarche

B-APTITUDE ET EXPERIENCE

B1) Références similaires ou de niveau équivalent ou supérieur

B2) Montage proposé

B3) Equivalences internationales

C-PEDAGOGIE

C1) Organisation et vérification de la Pédagogie appliquée

C2) Formes d'accès à la formation (initial, alternance, partiel)

C3) Dispositions assurant le niveau requis d'une dispense en Anglais

D-SELECTION DES CANDIDATS

D1) Jury et Sélection pratiqués sur des formations de niveau équivalent ou supérieur

D2) Jury et Sélection proposés

E-COMMERCIALISATION

E1) Commercialisation pratiquée sur des formations de niveau équivalent ou supérieur

E2) Commercialisation proposée

F-COURS DE TRONC COMMUN

F1) Qualité et qualification des intervenants (internes et externes)

F2) Organisation pour assurer la cohérence globale entre les différents cours

F3) Détermination des cours retenus pour le tronc commun

F4) Système de suivi et de contrôle de la qualité de l'enseignement et des intervenants

F5) Proposition de Projet (objectif, organisation, intervenants, sujet, déroulement ...)

G-COURS DE SPECIALITE

G1) Rémunération des Partenaires pour la dispense 2014-15 des cours de Spécialité

G2) Modèle de rémunération pour les promotions suivantes

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

H-PILOTAGE

H1) Organisation et composition de l'équipe projet

H2) Mandat et prérogatives

I-LOCALISATION ET MOYENS

I1) Qualité et moyens de l'implantation IDF

I2) Sécurisation de l'implantation Toulouse pour la rentrée 2015

I3) Propositions argumentées d'implantations à l'international à partir de 2016

I4) Répartition de l'enseignement et des enseignants (internes, externes) en mode multi-sites

J-DIMENSIONNEMENT COUT ET PRIX

J1) Dimensionnement nominal pour la dispense des cours

J2) Dimensionnement à minima déterminer par le Business Case (IDF seul et IDF + Toulouse)

J3) Prix de commercialisation (formation initiale, alternance, partielle)

J4) Conditions facilitant l'accès à la formation (financement, logement ..)

K-SANCTION DE LA FORMATION

K1) Modèle d'évaluation de l'étudiant

K2) Poids et volume (H) des postes : cours TC, Projet, cours Spécialité, Stage ...

K3) Jury final

L-PLANNING

L1) Principales échéances de Novembre 2013 à Septembre 2014

L2) Jalons et interfaces critiques

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

Annexe 2 – Soutenance du 4 au 8 Novembre 2013

Les Partenaires se rendront disponibles pour la soutenance sur les plages indiquées ci-dessous. Merci de donner vos préférences sur deux des plages proposées.

Adresse : MI-GSO 40 avenue Morizet – 92100 Boulogne Billancourt

Jour	Plage 1	Plage 2	Plage 3
5 Mardi	10H00-12H00	14H00-16H00	16h30-18h30
6 Mercredi	...	14H00-16H00	16h30-18h30

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

Annexe 3 – Liste des Modules

- à titre d'exemple illustrant les différents aspects du métier PM : Soft and Hard skills -

1. Introduction to Project management
2. Project Integration management
3. Project Scope management
4. Project Cost and Finance management
5. Project Standards and Quality management
6. Project Risk and Opportunity management
7. Project Time management (scheduling)
8. Product and Technology in industrial projects environment
9. Project Start up and close out management
10. Product Development in Projects (V-cycle)
11. Project Supply Chain and Supplier management
12. Integrated Projects (Systems) and Programme/Portfolio management
13. Customer & Stakeholders management
14. EHS and Site activities management
15. Soft skills in Project management (leadership & managerial)
16. Resources management in Project environment

OPERATIONAL PROJECT MANAGEMENT

Annexe 4 – Modèle de Compétences

- à titre d'exemple illustrant les principales compétences du métier PM : Soft and Hard skills -

1. Stakeholder Management (inc. partners & subcontractors)
2. Negotiation & Conflicts Management
3. Risk & Opportunity Management
4. Communicating and Influencing
5. Intercultural Relationship Management
6. Project Lifecycle Management
7. Project Planning Management
8. Project Integration Management
9. Project Cost and Finance Management
10. Project scope and change management
11. Project quality and process management
12. Environment Health and Safety
13. Construction Management
14. Contract and Claim management
15. Collaboration & Teamwork
16. Motivating and inspiring
17. Ability to make decision/ sense of Urgency
18. Operational effectiveness and accountability
19. Customer Management