



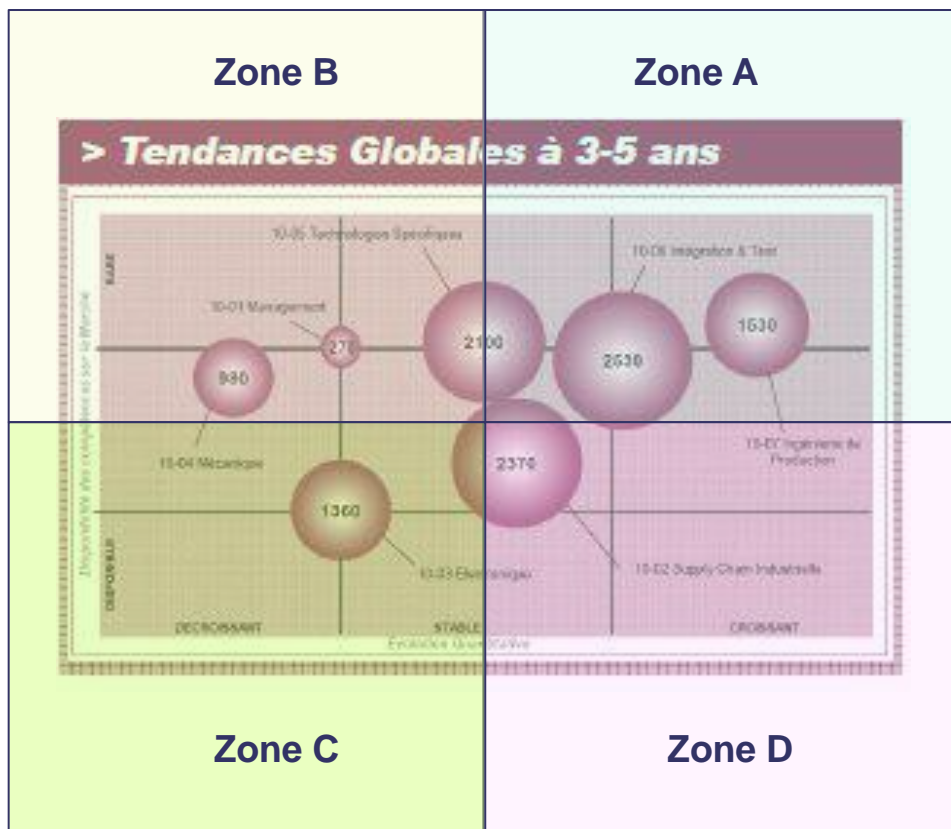
## TED&Trixell Management Offre & Projet (FP03)

TENDANCES GLOBALES 2016



# Grille de lecture des Tendances globales à 3-5 ans

## Une grille de lecture des graphes donnant les tendances à 3 à 5 ans des familles Professionnelles :



### Zone A

- Des compétences plutôt rares et des besoins stables ou en croissance.
- Des actions centrées plutôt sur des solutions internes relativement longues (Formation, certification, coaching, ...), du recrutement régulier et ciblé sur des profils particuliers, du transfert de connaissances, .....

### Zone B

- Des compétences plutôt rares et des besoins stables ou en décroissance.
- Des actions centrées plutôt sur des solutions internes à moyens termes, du maintien de compétences critiques, du recrutement occasionnel de profils particuliers, du transfert de connaissances, ....

### Zone C

- Des compétences plutôt disponibles et des besoins stables ou en décroissance.
- Des actions centrées plutôt sur des solutions internes à courts termes, du maintien de compétences critiques, du renforcement de métier, des parcours vers d'autres métiers, .....

### Zone D

- Des compétences plutôt disponibles et des besoins stables ou en croissance.
- Des actions centrées plutôt sur des solutions internes à moyens termes, du recrutement de profils adaptés à la demande, des parcours vers d'autres métiers, ....

# Famille Professionnelle « 03 – Management Offre & Projet » : Définition et Données clés

## > La Famille Professionnelle en Bref

La clé de succès pour atteindre les objectifs Ambition 10 du Groupe réside dans une exécution efficace de nos contrats pour laquelle offres et projets ont un impact significatif.

La famille professionnelle générique « Management Offres & Projets » est organisée en 4 familles de métier, chacune ayant ses missions spécifiques:

- Management de Portefeuille de Projets ou d'un Programme complexe: piloter un portefeuille d'offres et de projets ou d'un programme pour atteindre les objectifs stratégiques
- Management d'Offre & Projet: diriger les activités d'offre et de projet tout au long du cycle de vie pour obtenir la satisfaction des parties prenantes.
- Management de Lot: animer et coordonner les équipes nécessaires à l'exécution d'un lot de travaux, manager toutes les activités du lot de travaux pour atteindre les objectifs. 70% de ses activités sont liées au management du lot.
- Project Management Office: apporter le support aux équipes offre & projet et contribuer à leur bonne exécution.

Famille Professionnelle Générique

### 03 – Management Offre & Projet

Famille Professionnelle

03-01 –  
Management  
Portefeuille Projets  
& Programmes

03-02 –  
Management  
Offre & Projet

03-03 –  
Management  
de Lot

03-04 – Project  
Management  
Office

Spécialité  
(Niveau3)

00 –  
Généralist  
e (par  
défaut)

01 –  
Ingénierie  
Système

02 –  
Ingénierie  
Matérielle

03 –  
Ingénierie  
Logicielle

04 –  
Industrie /  
Supply  
Chain

05 –  
Services  
Clients

06 – IS / IT

## > Chiffres Clés \*

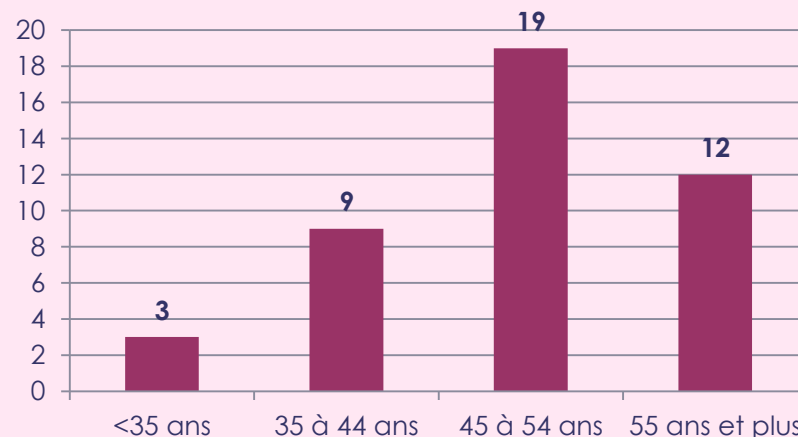
- ◆ **Total : 43 personnes dans la FP03 à TED+TRIXELL**
  - 79 % 0302 Management Offres & Projets
  - 2 % 0303 Management de Lot
  - 19 % 0304 Project Management Office
- ◆ **95% Managers / Spécialistes / Experts et 5% Techniciens**
- ◆ **Turnover 2016 :**
  - Entrées = 12
  - Sorties = 17

**Tendance générale 2016/2017 : Croissance légère**

\*CDI actifs au 31/12/2016 TED SAS + TRIXELL

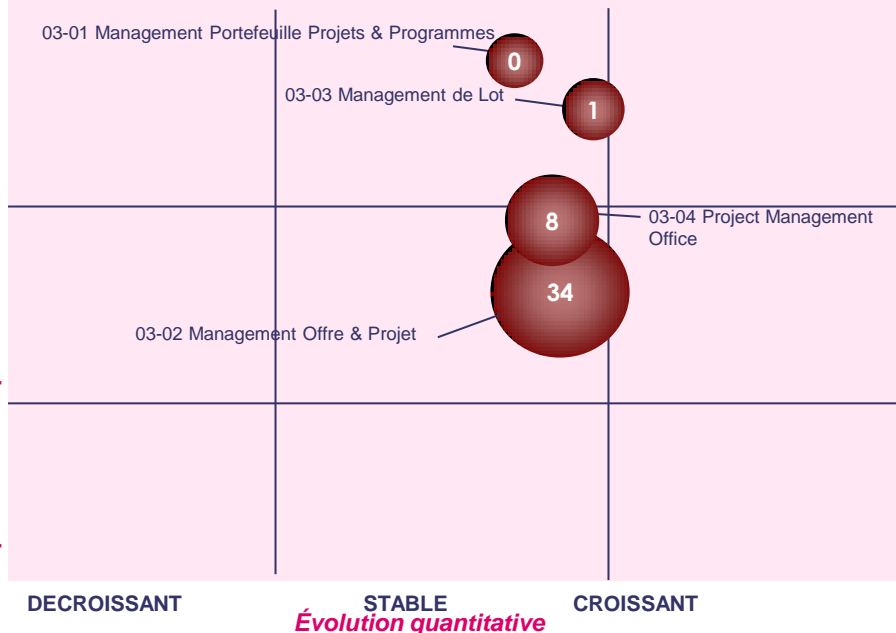
## > Population\*

Age moyen : 48,4 ans



# Famille Professionnelle « 03 – Management Offre & Projet » : Développement Professionnel – Enjeux & Plan d'Actions

## > Tendances Globales à 3-5 ans



Ce document ne peut être reproduit, modifié, adapté, publié, traduit, d'une quelconque façon, en tout ou partie, sans l'accord préalable de Thales. ©Thales, 2015. Tous Droits réservés.

Ce document ne peut être reproduit, modifié, adapté, publié, traduit, d'une quelconque façon, en tout ou partie, sans l'accord préalable de Thales. ©Thales, 2015. Tous Droits réservés.

## Spécificité par Business Segment :

- ◆ TED DefSI : En croissance
- ◆ TED Space : conforme à la tendance BL
- ◆ TED Radiologie : conforme à la tendance BL
- ◆ TRIKELL : conforme à la tendance BL

## Enjeux

Pour faire face à un environnement **plus complexe** en **Management Offres / Projets** :

- Dimension système accrue sur les marchés en croissance : Nécessité d'accroître la maturité de l'organisation et des équipes techniques en management des Projets notamment sur la partie Ingénierie (SEM, PDA...)

### 2 axes principaux à mettre en œuvre :

- > Développer nos **compétences et les reconnaître par la certification** :
  - en management d'**Offre** :
    - Renforcer le travail en équipe pour garantir **un engagement collectif sur nos offres** et accroître notre capacité à tenir les délais de réponse
    - Développer la **qualité des offres** remises aux clients, en portant l'accent sur la rédaction **d'offres gagnantes**, par la mise en exergue de la proposition de valeur
  - en management de **Projet** :
    - Renforcer les basiques du métier notamment en management des risques et des opportunités, planification, management du cash
    - Favoriser la **synergie** entre les différents métiers impliqués pour la structuration et l'organisation des projets, les aspects financiers, la recherche de solutions et la prise en compte de la politique produit
    - Développer la fonction de **Responsables de Lot** au sein des organisations.
    - Accroître le leadership pour garantir la tenue des engagements
  - Renforcer l'expertise des équipes **Project Management Office**, dans les domaines du management des risques & opportunités, des process et outils, de l'estimation et du planning, du coaching sur les projets critiques...
- > Renforcer l'**efficacité du management des offres & des projets** au moyen de pratiques, process et outils cohérents (Primavera)

## Principaux plans d'actions

- Renforcer le rôle des PMO dans les Offres, Projets, en tant que garant de l'application des bonnes pratiques
- Poursuivre le déploiement de la fonction WPM au sein des organisations en clarifiant leur rôle et responsabilités
- Renforcer les basiques du management d'offres et de projets (management des Risques et Opportunités, Planification, Earned Value Management...) et la maîtrise des outils associés (Primavera) auprès des BM, PM, WPM, PMO Managers
- Développer l'approche « Customer Satisfaction » en adaptant les comportements
- Poursuivre le plan de certifications IPMA
- Tenir nos engagements en partageant les objectifs au sein des équipes projets et en déployant le management visuel, des stand-ups ou AIC, des analyses systématiques de chemin critique...

# Famille Professionnelle « 03 – Management Offre & Projet » : Catalogue Formation

## Formations prioritaires

Libellé	Durée
❖ Attitudes et Communication en B&P Management	2j
❖ Planning & scheduling techniques	2j
❖ Risk & Opportunity Management ➡	3j
❖ Advanced Risk & Opportunity Management ➡	2j
❖ Estimate ➡	1j
❖ Bid & Project Management in International Context ➡	2j
❖ Complex Bid & Project Management	5j
❖ Certifications IPMA	
❖ Executive summary	1j
❖ Boosting sales with more effective negotiation ➡	3j
❖ Value Proposition Canvas ➡	3j
❖ Growing the service business ➡	2j
❖ Aspects financiers du projet	1j
❖ Managing product policy key challenges ➡	1j

➡ Formations clé 2017 prépayées au titre du 0,5% de la masse salariale

Les passeports ➡	Durée
Passport Bid & Project Management	5j
Passport Work Package Management	3j
Passport Project Management Office	3j
Passport Subcontract Management	3j

## en complément : le e-learning



### MARKETING, VENTES ET FIDELISATION

- Stratégie et Business développement (5)
- Fondamentaux du marketing (6)
- Vente et négociation (7)
- Politique Produits (1)

### POLITIQUE GROUPE

- Chorus 2.0, le système de management de Thales (1)
- Thales Together (RH) (2)
- Conformité (3)
- Ethique (3)
- Hygiène – Sécurité – Environnement (HSE) (7)
- Responsabilité sociale (2)

voir toutes les formations

### MANAGEMENT ET CHANGEMENT

- Développement personnel (5)
- Efficacité professionnelle (5)
- Développer ses compétences managériales (16)
- Management d'équipes (4)
- Communication (2)
- Finance et Gestion (4)

### LES OUTILS DU QUOTIDIEN

- Formation langues (1)
- Gestion du contenu (3)