Synthèse de l’analyse du département IC et R&I

Mathieu Azenkde, Gaël Saussereau, Mahdi, Tanguy Manescau

# Contexte

*Expliquer ce qu’on a fait. Pourquoi, avec qui ? Le déroulé. Objectifs de recrutement. Donner envie de lire le rapport.*

1. Objectif : Comprendre les étapes de la gestion des intercontrats et identifier les éléments quantifiables primaires permettant le passage d’une étape à l’autre. Ainsi que l’identification sur chacune des étapes des éléments non quantifiables exerçant une influence.
2. Entretien avec Aurélien NOVELLI
3. Déroulé :

Sur cette séance l’équipe a pu exercer et capitaliser sur la méthode apprise pour mener un entretien d’approche dynamique des systèmes. Tous les participants ont pris les notes qui leurs paraissaient intéressantes. L’équipe a pris la main sur le tableau afin de s’exercer à la méthode de capture des informations sous la supervision du formateur. A l’issue de l’entretien, un échange d’une demi-heure a permis de débriefer l’évènement et de déterminer la structure théorique du modèle. Le formateur a en complément présenté le modèle complet (Recrutement – Commerce) réalisé sur Stella représentant l’état de l’art de l’étude précédemment réalisé. Ainsi que la mise en lumière des verrous identifiés :

* Complexité à résoudre des singularités produites aberrantes (En simulation : Nombre de missions staffés pour une semaine < 0)
* Complexité à rapprocher la représentation théorique des données réelles :
  + Chargement de données possibles mais peu souple (ingestion de fichier Excel)
  + Nécessité potentielle d’ajouter une brique supplémentaire non modélisée jusqu’à présent

Ce rapport de synthèse est un livrable majeur de la méthode.

* Il témoigne du travail accompli et pourra être communiqué et présenté aux sponsors du projet
* Il formalise et synthétise les échanges et permet de s’assurer de la vision commune de l’équipe
* Il permet de demander à tous les participants de s’investir dans la réalisation d’un modèle en dynamique des systèmes
* Il servira de fichier d’entrée au LLM qui créera un modèle d’équations partielles

# Effectif

Un Ressource manager : Aurélien. Occupé à 60% sur la gestion du suivi des Intercontrats, et à 40% comme support au staffing.

# Le processus de recrutement vu en dynamique des systèmes

Description formelle de chaque activité :

* Retour mission
  + Temps approximatif consacré par semaine : Non connu.
  + Durée d’un évènement : En moyenne 2 mois [Début de disponibilité – 2 mois]
  + Rendement : En moyenne 1 Consultant / semaine
  + Discussion d’éléments qualitatifs :
    - 2 mois en amont de la sortie démarrage du processus
      * Envoi Parcours de suivi
      * 1’ Contact Consultant : [30min ;60 min]
      * 2e Contact Présentation profil aux commerciaux [15 ; 30 min]
      * Bilan Fin de mission – Identifier les axes d’amélioration pour définir le parcours de formation (Team Leader)
* Recrutement
  + Temps approximatif consacré par semaine : Non connu
  + Durée d’un évènement : 10jr (Info Recrutement)
  + Rendement : En moyenne 36 candidats sur 52 semaine pour 3 recruteurs => Soit 0.2 candidats/semaine/recruteur
  + Discussion d’éléments qualitatifs :
    - Pour les nouveaux recrutés :
      * Parcours Nouveau consultant en amont de l’arrivée
* Départ
  + Temps approximatif consacré par semaine : Non connu
  + Durée d’un évènement : Non connu
  + Rendement : En moyenne 5%
  + Discussion d’éléments qualitatifs :
* Intercontrat impliqué en R & I
  + Temps approximatif consacré par semaine : 2-3jr/5
  + Durée d’un évènement : Durée d’IC – [1-2 semaines d’Onboarding] (Cible)
  + Rendement : En moyenne 50% (mais objectif 80%)
  + Discussion d’éléments qualitatifs :
    - Objectif : 80% voir 100% des IC affectés sur la R&I
    - Impact sur le financement Crédit Impôt Recherche
* Départ mission (sort du périmètre IC)
  + Temps approximatif consacré par semaine : 2-3jr
  + Durée d’un évènement : 35 jr
  + Rendement : 1 Consultant /semaine
    - Est fonction de l’Efficacité de la KLIF (en moyenne 2 qualifs client/candidats pour un retour mission).
    - Et du nombre de KLIF mission (Environ 2 qualifs client /semaine)
  + Discussion d’éléments qualitatifs :
    - En moyenne 35jr d’IC avant retour en mission

Description formelle de chaque stock :

* Missions
  + Temps approximatif consacré par semaine : 5jr/5
  + Durée d’un évènement : en moyenne 2 ans
  + Rendement : Nombre total de consultant (140) – Nombre d’IC (17) / Nombre total de consultant = 88%
  + Discussion d’éléments qualitatifs :
* Intercontrats
  + Temps approximatif consacré par semaine : 5jr/5
  + Durée d’un évènement : En moyenne 35 jours
  + Rendement : 12%
  + Discussion d’éléments qualitatifs :
* Intercontrats en R & I
  + Temps approximatif consacré par semaine : 2.5jr/semaine
  + Durée d’un évènement : En moyenne 35 jours – 10(Onboarding) = 25jr
  + Rendement : 12%
  + Discussion d’éléments qualitatifs :
    - Les 25jrs moyen est une estimation au doigt mouillé

# Insight Maker Modeling

# General Model

Une image contenant diagramme, Dessin technique, Plan, ligne

Description générée automatiquement