

Curriculum vitae

Architecte en efficacité énergétique et analyste senior

*David ROMARY / 16 Résidence le pré au bois / 920420 VAUCRESSON
david.romary1@gmail.com / +33675251242*

27/07/2017 11:21

1 Expérience

1.1 Professionnelle

1.1.1 ENGIE Cofely | La Défense (92)

Mission H de 2017 à aujourd'hui

Contexte

- Conduite des installations de chauffage avec faible ou non prise en compte des données suivantes
 - Caractéristiques thermiques des bâtiments (inertie, apports gratuits)
 - Prévisions météorologiques
 - Planning d'occupation ou d'activité des usagers

Objectif

- Calibrer des modèles par installation liant la température d'ambiance aux autres facteurs d'influence
- Proposer une aide à la conduite prédictive pour améliorer le service client et la compétitivité

Démarche

- Sélectionner le parc d'installations disposant des données nécessaires
- Etablir des partenariats avec des organisations en connaissance des méthodes recherchées
- Constituer une experimentation opérationnelle et vérifier la performance de ces méthodes
- Etablir des partenariats avec des organisations en capacité d'implémenter ces méthodes
- Développer, tester et mettre en production ces méthodes

Mission G de 2016 à aujourd'hui

Contexte

- Flux de series temporelles du portefeuille d'installations techniques de l'entreprise peu valorisé

Objectif

- Créer le connecteur pour traiter ces données sous forme d'indicateurs d'aide à la décision
- Intégrer au traitement des méthodes d'audit et de nettoyage de la qualité de ces données
- Embarquer ces indicateurs au sein de plateformes de hypervision opérationnelles réparties

Résultats

- Classification du portefeuille pour structurer ces données et réaliser le connecteur stratégique
- Qualifier les series temporelles, identifier les suspects et fiabiliser les indicateurs

Démarche

- Identifier et borner le besoin aux indicateurs principaux de la plateforme
- Mettre en place des règles de detection orthographique sur les attributs utiles en base
- Employer des méthodes de clustering pour regrouper des series temporelles homogènes

- Alimenter les dimensions de la structure cible par les valeurs identifiées
- Spécifier diverses règles fonctionnelles pour qualifier chaque événement des series temporelles

Mission F de 2014 à aujourd'hui

Contexte

- Très nombreux contrats d'exploitation maintenance pour tout type de segments client
- Très nombreuses tables de données sur lesquelles peu d'analyses sont produites (accès aux données)
- Nombreuses missions d'analyse à prioriser et réaliser
- Nombreux prestataires désireux de vendre des services en tout genre

Objectif

- Permettre à l'entreprise de valoriser de multiples jeux de données opérationnelles
- Focus sur les données en lien avec l'efficacité énergétique

Démarche

- Identifier et borner le besoin métier porteur de Décision (initiative personnelle ou demande)
- Collecter les données brutes à analyser
- Elaborer une solution de traitement à soumettre aux mandataires
 - Rechercher dans la bibliographie les méthodes disponibles nécessaire au traitement souhaité
 - Se former et prendre en main pour une mise en pratique de ces méthodes
- Déléguer à la tribu de data scientists ENGIE la problématique à résoudre
 - S'autoformer à l'occasion des restitutions
- Transmettre aux mandataires la solution pour validation et appropriation
- Promouvoir ces solutions par l'obtention de budgets d'industrialisation / déploiement

Résultats

- Créer des flux pour interfacer des applications
- Produire et illustrer les ratios énergétiques pour l'interne, l'externe (la profession...)
- Anoblir et professionnaliser l'image de Cofely
- Etudier l'impact climatique sur le nombre d'appels client pour problèmes de chauffage
- Structurer, classer et qualifier les bases de données opérationnelles d'installations en télé gestion
- Dresser les cas d'usage de ces données pour permettre au métier de performer
- Identifier le parc d'installations permettant la réalisation de ces cas d'usage

Difficultés

- Traiter l'information est capital pour la pro-activité d'une entreprise face aux attentes clients
- Ces nouvelles méthodes de traitement révolutionnent les process data de l'entreprise
- S'adapter à ces changements constitue un véritable challenge pour les organisations
- Veiller à l'adéquation entre solutions proposées et attentes client

Relations

- Grande autonomie d'action par rapport à ma hiérarchie
- En transverse avec toutes les équipes d'exploitation de l'entreprise
- Echanges interne et externe ENGIE sur ces méthodes de traitement de la donnée

Ressenti

- Satisfaction : apporter des analyses originales d'aide à la Décision à l'entreprise
- Insatisfaction : ne pas promouvoir et partager ces savoirs faire au sein de l'entreprise

Décision

- Réaliser un bilan de compétences

Mission E de 2011 à 2012

Objectif

- Développer une méthode statistique pour établir les budgets énergétiques des bâtiments tertiaires

Contexte

- Besoin d'un comparatif mesure versus prévision réaliste pour le suivi de la performance
- Pertinence de l'application précédente conditionnée à une prévision précise des budgets
- Pas de méthode structurée pour établir des budgets de consommation énergétique précis
- Définir des budgets à partir de facteurs potentiellement influents
- Collecte des informations de ces facteurs fastidieuse et chronophage pour les opérateurs

Mandataire et gouvernance

- Initiative personnelle, pilotage du projet pris en charge personnellement

Démarche

- Benchmarker les méthodes du marché
- Poster et recruter deux stagiaires sur proposition de projets de fin d'étude d'école d'ingénieur
- Exprimer le cadre, le processus et le livrable attendu
- Former, accompagner et contrôler les résultats obtenus
- Valoriser l'interface produite auprès des équipes d'exploitation
- Promouvoir l'interface par l'obtention de budgets pour son industrialisation

Relations

- En transverse avec toutes les équipes d'exploitation de l'entreprise
- Interaction avec la filière commerciale
- Avec les tuteurs universitaires des stagiaires
- Avec de nombreuses filiale de Cofely intéressées par l'utilisation de cette méthode

Résultats

- Pas de méthode du marché répondant au besoin de la profession
- Une interface de chiffrage opérationnelle mise à disposition des équipes
- Des sessions de formation et de mise en situation réelle
- Des budgets énergétiques chiffrés comme jamais dans des délais records
- Ce livrable s'intègre complètement à la démarche de la mission D
- Refus par l'entreprise du business plan, de la promotion et des partenaires proposés

Difficultés

- L'apport de valeur par l'expertise et le packaging d'un produit
- Le travail, la stimulation et la performance en équipe

Ressenti

- Satisfaction : apporter à l'entreprise une meilleure connaissance de ces budgets
- Insatisfaction
 - Ne pas être accompagner de l'entreprise pour industrialiser
 - Ne plus pouvoir tenir une position de prospection car pas de promotion des livrables

Décision

- Ne plus encadrer de stagiaires accompagné d'un sentiment d'ambivalence

Mission D de 2010 à aujourd'hui

Objectif

- Accompagner le suivi de la performance énergétique des affaires du segment tertiaire

Contexte

- Equipes d'exploitation démunies pour opérer le suivi de la performance de ces sites
- Applications d'entreprises actuelles inadaptées pour opérer ce suivi
- Faible réactivité pour le contrôle de la performance de ces enjeux financiers importants

Mandataire et gouvernance

- A la demande de ma hiérarchie, pilotage du projet pris en charge personnellement

Démarche

- Exprimer le besoin après consultation des équipes d'exploitation pour évaluer les éditeurs
- Sélectionner l'éditeur proposant l'application d'entreprise la mieux adaptée
- S'approprier la solution via échanges techniques pour être en bonne maîtrise de l'application
- Anticiper et généraliser le besoin de manière à ne pas avoir à gérer d'exceptions
- Animer de nombreux ateliers avec les équipes afin d'initialiser le suivi de la performance
- Accompagner le changement dans les pratiques de suivi de la performance de ces affaires
- Administrer l'application

Relations

- En transverse avec toutes les équipes d'exploitation de l'entreprise
- Avec les directions commerciales et des systèmes d'information
- Avec l'éditeur
- Avec une autre filiale du groupe cliente de la même application

Résultats

- Montée en compétence des équipes d'exploitation pour l'utilisation de la plateforme
- Abandon de l'artisanat au profit d'un environnement industriel
- Réactivité ramenée en j+1 pour la détection d'écarts de production
- Impossibilité de rendre autonome ces équipes pour la configuration de leur affaire
- Partie importante de la configuration de ces affaires de mon ressort

Difficultés

- Grande rigueur dans l'expression des Difficultés de compréhension de l'application avec l'éditeur
- Simplification des processus métiers complexes pour permettre l'industrialisation
- Coût du déploiement de la solution
- Gouvernance du projet par les filières exploitation, commerce et informatique

Ressenti

- Satisfaction : apporter aux équipes d'exploitation un nouveau regard sur leur performance
- Insatisfaction : ne pas pouvoir harmoniser les demandes pour automatiser la phase de configuration

Décision

- Voir missions actuelles

Mission C de 2008 à 2011

Objectif

- Promouvoir la STD¹ pour quantifier les gains de pilotage énergétique des bâtiments tertiaires

Contexte

- Compétences rares en interne pour Réaliser ces études à haute technicité
- Pression des clients, de la concurrence et des institutions pour la réalisation d'audits énergétiques
- Palier aux lacunes de la mission précédente
 - Impossibilité de valider les chiffrages par des campagnes de mesure parallèles
 - Pas de couplage des usages électriques aux autres usages (gaz...) de ces bâtiments

1. Simulation thermique dynamique

Mandataire et gouvernance

- Initiative personnelle, pilotage du projet pris en charge personnellement

Démarche

- Encadrer un stagiaire en projet de fin d'étude mis en disponibilité par la direction commerciale
- Rappeler les règles de l'art pour les automatismes mis en oeuvre dans le pilotage de ces équipements
- Choisir une plateforme de calcul adaptée pour accueillir les scripts de régulations de ces systèmes
- Modéliser les systèmes sur lesquels Cofely peut porter des actions dans un cadre contractuel
- Valider in-situ les gains chiffrés d'actions comparés aux mesures réelles obtenues
- Benchmarker les éditeurs et bureaux d'études utilisateurs de ces méthodes
- Déléguer les prestations d'audits énergétiques en disposant de la maîtrise du sujet

Relations

- En transverse avec toutes les équipes d'exploitation de l'entreprise
- Avec le tuteur universitaire du stagiaire
- Avec un centre de R&D d'ENGIE
- Avec les éditeurs de logiciel de STD et bureaux d'études utilisateurs

Résultats

- Une première ébauche d'un modèle de STD développé en interne pour le chiffrage de ces gains
- Plusieurs pilotes audités par cette méthode révélant l'expertise nécessaire pour son usage
- Une montée en compétence d'un stagiaire sur une activité à haute valeur ajoutée et très opérationnelle
- Un cahier des charges des fonctions à supporter par la méthode pour consulter les éditeurs
- Quelques solutions logicielles du marché à la hauteur de l'enjeu
- Partenariat avec bureaux d'études spécialisés pour réaliser des STD validées de campagnes de mesures

Difficultés

- La haute ambition portée par le concept du projet d'origine
- La révélation de la complexité des processus de pilotage des automatismes de ces équipements

Ressenti

- Satisfaction : proposer une solution adaptée au problème posé
- Insatisfaction : constater le peu d'adhésion des équipes concernées

Décision

- Idem que mission Mission A de 2002 à 2011

Mission B de 2004 à 2006

Objectif

- Promouvoir une méthode pour réduire les dépenses d'électricité des bâtiments tertiaires

Contexte

- Apporter une réponse aux lacunes de la mission précédente
- méthodes désuètes pour valoriser (en Euro) les consommations d'électricité de ces clients
- Pas de comparatif précis des consommations d'électricité antérieures et postérieures à des actions de progrès sur ces équipements
- Pas de valorisation (en Euro) aisée
- Etudes d'avant vente délicate et chronophage

Mandataire et gouvernance

- A la demande de ma hiérarchie, pilotage du projet pris en charge personnellement

Démarche

- Rechercher des solutions du marché pour Réaliser ce genre d'étude
- Formaliser les règles de calcul des structures tarifaires d'EDF pour ce segment
- Collecter les actions de progrès récurrentes effectuées sur les équipements électriques
- Formaliser les règles de calcul des consommations / gains d'électricité liées à ces actions
- Déléguer à une SSII le développement d'une application intégrant ces règles
- Former et accompagner les équipes d'avant vente à l'emploi de l'application

Relations

- Grande autonomie d'action par rapport à ma hiérarchie
- Relation très étroite avec la SSII
- Proximité et empathie vis-à-vis des utilisateurs

Résultats

- Pas de solution du marché répondant au besoin de la profession
- Une application mise en production et accessible à tous les ingénieurs d'études
- Des offres de gains sur consommation d'électricité chiffrées avec précision
- Une facilité, un temps et une stabilité de chiffrage très fortement améliorés
- La capacité d'aborder ce marché beaucoup plus sereinement que par le passé

Difficultés

- Exigence dans l'action de déléguer, clarté de la demande, contrôle des résultats
- Exigence des utilisateurs, habitudes hétéroclites, habilité au changement

Ressenti

- Satisfaction : mettre à disposition des équipes une méthode simple de chiffrage
- Insatisfaction : obtenir des résultats mitigés en terme d'appropriation par les équipes

Décision

- Réduire les doléances des équipes par rapports aux approximations techniques de la méthode

Mission A de 2002 à 2011

Objectif

- Accompagner le chiffrage d'affaires de type performance énergétique sur segment tertiaire

Contexte

- Promotion par les équipes d'avant vente de ces affaires pour ce nouveau segment
- Mais mauvaise connaissance de la composante électricité dans les offres
- Pas de processus structuré pour la réalisation des diagnostics énergétiques préalables au chiffrage
- Pas d'estimation de la prise de risque et pas de business modèle clair pour ce type d'affaire

Mandataire et gouvernance

- A la demande de ma hiérarchie, co-pilotage avec les parties

Démarche

- Borner les usages énergétiques sur lesquels Cofely à la main
- Collecter les données énergétiques in-situ pour établir la situation initiale de ceux-ci
 - Récupérer directement les données disponibles des systèmes d'acquisitions des clients
 - Rechercher des méthodes de mesure pour les données non disponibles dans ces systèmes
 - Packager via un centre de R&D ENGIE les malettes de mesure pour ces données
 - Tester et employer ces dispositifs sur le terrain
- Proposer aux équipes un processus technique de réalisation des audits et coût associé
- Communiquer les résultats obtenus de ces audits

Relations

- Co-pilotage avec les responsables d'affaires
- Bonnes pratiques avec un centre de R&D ENGIE et avec les fabricants en métrologie automatisée
- Relationnel avec les clients finaux

Résultats

- Réalisation de nombreux diagnostics énergétiques pour les prospects
- Contribution à de nombreux succès commerciaux
- Montée en compétence en métrologie et acquisition de données

Difficultés

- Compétences rares dans les filières pour relayer la réalisation de ces études à haute technicité
- Incidence de la mise en oeuvre de la métrologie sur les résultats obtenus

Ressenti

- Satisfaction : apporter une valeur ajoutée concrète à l'action de l'entreprise
- Insatisfaction : toujours contribuer à la même chaîne de valeur dans le processus de l'entreprise

Décision

- Se ré-orienter pour collaborer avec des équipes plus engagées dans la technique

1.1.2 ENGIE Axima | Courbevoie (92)

Mission principale

Objectif

- Réaliser les cahiers de réserves techniques lors de la prise en charge d'affaires

Contexte

- Lors de la signature de contrats de maintenance de grands sites tertiaire (CA > 1 Meuro/3 ans)

Mandataire et gouvernance

- A la demande de ma hiérarchie, coaché par des référents techniques sur le terrain

Démarche

- S'approprier les règles de l'art sur les principes de fonctionnement de ces lots techniques
- Mobiliser les exploitants et le client pour organiser des ateliers de test in situ
- Contrôler le bon fonctionnement des équipements principaux et consigner les constats
- Soumettre aux équipes travaux pour chiffrage en préalable à l'exécution du contrat

Relations

- Autonomie demandée par ma hiérarchie
- Disponibilité des exploitants et bon accueil des clients lors des missions sur site

Résultats

- Référence : Parlement Européen, Tour Société Générale, Hôpital Marie Lannelongue, Unibail
- Transparence et mise en confiance des exploitants et des clients

Difficultés

- Facilité d'accéder à des données d'exploitation très précises utiles pour ma thèse

Ressenti

- Satisfaction : S'approprier des mécanismes de fonctionnement de ces installations
- Insatisfaction : Ne pas trouver de relais en interne pour partager les méthodes développées

Décision

- Changer de positionnement pour collaborer avec des paires

Mission secondaire

Objectif

- Ajuster les contrats d'achat d'énergie (> 100 keuro/an/installation) pour les grosses installations
- Ajuster la production des équipements aux besoins en maximisant la performance

1.1.3 Ecole Nationale d'Ingénieur | Metz (57)

Mission de 1997 à 1999

Objectif

- Enseigner la thermodynamique appliquée aux élèves de 3^{ème} année

Contexte

- Monitorat dans le cadre de ma thèse de doctorat

Mandataire et gouvernance

- Demande personnelle, coaching par un professeur d'université

Résultats

- Réalisation de ~ 60 travaux dirigés en thermodynamique appliquée pour 2 promotions d'élèves ingénieurs

Ressenti

- Satisfaction : Apporter un contenu utile et très appliqué aux étudiants
- Insatisfaction : Ne pas mobiliser suffisamment les étudiants sur l'intérêt de ces cours

Décision

- Ne pas poursuivre immédiatement dans le métier de l'enseignement

1.1.4 Armée de l'air | Contrexeville (88)

Mission en 1996

Objectif

- Assurer le transport du personnel militaire sur les différents postes de surveillances aériennes
- Assurer le transport des enfants du personnel militaire dans les écoles, collèges et lycées d'enseignement
- Assurer le transport des familles de militaires lors d'excursions culturelles
- Enseigner les mathématiques aux appelés du service militaire

1.2 Extra-professionnelle

1.2.1 Gestion forestière | Vosges (88)

Projet de 1995 à 2010

Objectif

- Revaloriser un patrimoine forestier

Contexte

- Patrimoine forestier sans gestion sylvicole depuis des décennies
- Patrimoine forestier endommagé par des événements climatiques violents
- Choix de reboisements inadapté sur certaines parcelles forestières

Gouvernance

- Réalisée en directe

Démarche

- Documenter les pratiques sylvicoles selon podologie et stations locales
- Réaliser les opérations sylvicoles appropriées
 - Repiquage, depressage, taille de formation, élagage, éclaircie
 - Privilégier la mixité d'essences nobles et en station
 - Limiter au maximum la production de bois à faible valeur au profil de bois d'oeuvre
- Se rapprocher des CRPF pour obtenir les certificats d'élagages correspondant

Résultats

- Restauration de l'état sanitaire des parcelles
- Orientation de la production des parcelles vers du bois d'oeuvre de qualité certifiée

Difficulté

- Anticiper les aléas climatiques et sanitaires

Ressenti

- Contribuer à la valorisation des territoires
- Demuni face aux aléas climatiques

Décision

- Sensibiliser

1.2.2 Raid en itinérance VTT | Haut atlas marocain

Projet en 2007

Objectif

- Réaliser 1000 km d'itinérance en 2 semaines

2 Formation

2.1 Initiale

2.1.1 Lycée | Gérardmer (88)

BAC C en 1990

Difficultés

- Acquisition de la maturité, du sens des responsabilités et de la confiance en soi à développer

Ressenti

- Attirance pour les disciplines scientifiques au détriment des disciplines littéraires
- Projet personnel pas encore suffisamment construit

Décision

- Inscription en université afin d’avoir du temps pour préciser mon projet professionnel

2.1.2 Université Louis Pasteur | Strasbourg (67)

DEUG A, Licence et Maîtrise de Mécanique de 1991 à 1994

Résultats

- Confirmation de mon intérêt pour les sciences (mathématiques, physique, mécanique, thermodynamique)
- Développement de mon autonomie dans la prise de décisions et de réalisation d’actions
- Constitution d’un socle solide de connaissances pour comprendre notre environnement et ces principes

Ressenti

- Etape importante pour l’acquisition de la confiance en soi et de la satisfaction personnelle

Décision

- Orientation naturelle vers les métiers de l’énergie qui incarnent des enjeux sociétaux importants

2.1.3 ENSIMEV | Valenciennes (59)

DEA Mécanique et Energétique en 1995

Sujet de stage de fin d’étude

- Stocker la chaleur estivale de serres maraîchères dans le sol via des échangeurs pour la restituer l’hiver

Contexte

- Prendre connaissance des travaux sur le stockage de chaleur sensible dans le sol
- Capter les méthodes d’analyses mathématiques de diffusion de chaleur sensible en milieu isotrope

Démarche

- Modéliser les échangeurs enterrés air/sol sur les temps longs (cycle annuel) à l’aide de ces méthodes
- Formaliser ces modèles via un logiciel de traitement (langage C)
- Valider le modèle mathématique par les résultats obtenus d’un banc expérimental bardé de capteurs

Résultats

- Proposer un logiciel d’aide à la décision pour dimensionner les stockages de chaleur air/sol (serres maraîchères, verandas, pompe à chaleur pour l’habitat...)
- Qualifier de nouvelles solutions techniques à commercialiser (échangeurs, boîtiers de régulation de puissance thermique au stockage et destockage)
- Rechercher des partenaires pour financer la suite de ce projet en thèse de doctorat CIFRE (exploitants de serres maraîchères, fabricants et bureaux d’études de serres, verandas) sans succès
- Rechercher un emploi par candidature spontanée sans résultat (CV très orienté recherche)

Difficultés

- Exigences à avoir pour obtenir des fonds
- Contraintes liées à la conjoncture économique (grèves et crise économique en 1995)

Ressenti

- Savoirs-faire à proposer aux employeurs limités à un domaine très spécifique

Décision

- Réaliser le service militaire en temps qu’Aspirant dans l’armée de l’air

2.1.4 ENSEM Lemta | Nancy (54)

Thèse de Mécanique et Energétique de 1997 à 2001

Sujet

- Optimisation technico-économique des systèmes de production et distribution de chaleur et de force
- Application aux bâtiments tertiaires

Contexte

- S'approprier les mécanismes du marché des énergies en France
- Répertorier les méthodes de prévision de demande énergétique des bâtiments du secteur tertiaire
- Documenter les équipements de production et de distribution d'électricité et de chaleur
- Maîtriser les méthodes de chiffrage pour l'installation et la maintenance de ces systèmes

Démarche

- 1996 à 1999 : Doctorant au LEMTA, laboratoire l'ENSEM (thèse financée sur bourse d'état)
 - Collecter ces éléments de contexte par de multiples contacts des acteurs concernés
 - *clients* : centres hospitaliers, bâtiments de bureau (CHU de Brabois, INPL Brabois)
 - *exploitants* : de chaufferies réparties, de centrales électriques (Dalkia, UEM, EDF)
 - *bureaux d'études* : pour la construction de chaufferies, de centrales électriques (CDF Ingénierie)
- 1999 à 2001 : Ingénieur d'études chez AXIMA, société d'installation et d'exploitation énergétique
 - Coupler dans une même méthode les modèles suivants
 - Prévision de demande énergétique du bâtiment (contrainte météorologique et process client)
 - Pilotage des équipements de production (contrainte des choix techniques de dimensionnement)
- 1996 à 1999 : Doctorant au LEMTA, laboratoire l'ENSEM (thèse financée sur bourse d'état)

Résultats

- Finaliser cette méthode d'aide à la décision pour répondre à la problématique ci-dessous
- Concevoir, intégrer et exploiter une cogénération en minimisant le temps de retour sur investissement
- Formaliser cette méthode dans une interface logicielle
- Soumettre aux *clients* et *exploitants* diverses études de cas en réponse à leur problématique

Ressenti

- Maturité atteinte sur les métiers en lien avec l'efficacité énergétique
- Compétences reconnues par mes différents mandataires

Décision

- La société Cofely, invitée à mon jury de thèse, m'ouvre un CDI pour poursuivre ce projet avec eux

2.2 Continue

2.2.1 Telanguage

Anglais intermédiaire depuis 2005

Contexte

- Peu d'opportunité de pratiquer l'anglais parlé au sein de mes activités professionnelles

Objectif

- Maintenir le niveau

Démarche

- 40 demi-heures d'échanges téléphoniques

Résultats

- Niveau “Intermediaire 1”

Ressenti

- Me permet effectivement de maintenir un niveau

Décision

- Poursuivre

2.2.2 Engie University

Exploreur en 2007

Contexte

- Formation destinée aux cadres désireux de se familiariser au management de l'entreprise

Objectif

- Acquérir les techniques de management d'une entreprise
- Positionner les entreprises par marché et politique tarifaire
- Investir en R&D et innovation
- Communiquer auprès du Client
- Contrôler la qualité de fabrication
- Satisfaire et rémunérer le personnel
- Gérer les stocks et achats fournisseur...

Démarche

- 5 jours en formation
- Mettre en situation les candidats au travers d'un jeu de rôle
- Au 1er jour, 4 équipes de 5 stagiaires se répartissent le CA d'une activité donnée
- Au fil des 4 jours suivants, les équipes doivent poster leur décision
- A l'issue, un classement des entreprises est réalisé

Ressenti

- Les arbitrages à réaliser peuvent vite devenir grissant !

Décision

- Intégrer le plus possible dans mes missions la valeur client et entreprise

e2B Expertise to Business en 2010

Contexte

- Le groupe ENGIE dispose d'un réseau de Top et de Key experts
- Souhait de valoriser ce réseau et le potentiel de développement qu'il représente

Objectif

- Acquérir les techniques nécessaires pour passer d'une idée à un business
 - Le pitch, le business plan, la recherche de fonds d'investissements
 - La recherche de partenaires et la constitution d'un environnement favorable

Démarche

- Avant la formation, les candidats soumettent des idées de business aux organisateurs
- Au 1er jour, 3 idées sont sélectionnées et les candidats se répartissent par affinité
- Au fil des 4 jours suivants, préparation d'un business plan étayé

- Au 5èmes jours, restitution devant un comité d’investissement pour obtention d’une enveloppe de financement

Ressenti

- L’innovation est un fort relais de croissance

Décision

- Faire la promotion de l’innovation dans mes futures missions

2.2.3 Cegos

Le chef de projet de développement de produits nouveaux en 2011

Contexte

- Une société souhaite numériser un processus d’entreprise
- Elle fait appel à un prestataire pour decire ce processus

Objectif

- Acquérir les méthodes nécessaires pour formaliser la description de ce processus

Démarche

- 3 jours de formation théorique accompagnée de mise en situation

Résultats

- Bonne compréhension de ces méthodes ré-employées à diverses reprises

Ressenti

- Structurer et industrialiser les process permet à l’entreprise de quitter l’artisanat
- Méthodes très efficaces pour monter en performance

Décision

- S’appuyer le plus souvent possible sur les méthodes présentées

2.2.4 Microsoft

Advanced analytics laboratory en 2016

Contexte

- Une société souhaite construire des modélisations de données et les mettre en production

Objectif

- Acquérir les méthodes nécessaires pour
 - Extraire des données, les transformer et les charger
 - Construire des modèles de prévision supervisés ou non et les mettre en production
 - Paralléliser des traitements nécessitant de grandes capacités de calcul et de mémoire

Démarche

- 2 jours de formation avec réalisation de travaux pratiques directement sous Azure

Résultats

- Bonne compréhension de ces méthodes. Elles seront à ré-employer rapidement

Ressenti

- Structurer et industrialiser les process permet à l’entreprise de quitter l’artisanat

- Méthodes très efficaces pour monter en performance

Décision

- S'appuyer le plus souvent possible sur les méthodes présentées

2.3 Autoformation

2.3.1 MOOC FUN

Introduction a la statistique avec R en 2015

Démarche

- 5 jours environ de formation autonome sur le web

Ressenti

- Idem que précédemment

Décision

- Idem que précédemment

Analyse des donnees multidimensionnelles en 2015

Contexte

- Disposer de jeux de données de variables supposées indépendantes

Objectif

- Acquérir des méthodes de classification de ces données (ACP, AFC, ACM, CAH...)

Démarche

- 10 jours environ de formation autonome sur le web

Résultats

- Bonne compréhension de ces méthodes ré-employées à diverses reprises

Ressenti

- Avec très peu de commandes, des jeux de données peuvent être organisés

Décision

- Mise en application dans les projets en cours

2.3.2 R blogger

Traitement de données depuis 2015

Contexte

- Une large communauté de scientifiques traite de toutes sortes de données en langage R
- Les résultats des travaux de cette communauté sont rendus publiques et accessibles à tous
- Tout besoin individuel de traitement de données peut être effectué à partir de ces résultats

Objectif

- Acquérir ces diverses méthodes de traitements mises à disposition sur le web

Démarche

- Lecture du journal quotidien transmis par <https://www.r-bloggers.com/>

Résultats

- Appropriation des méthodes nécessaires à l'exercice de mes activités

Ressenti

- Valoriser les travaux mis à disposition par la communauté

Décision

- Poursuivre cette lecture quotidienne