

MANAGEMENT DES PROJETS INTERNATIONAUX

1. Enseignant :

Madame Sandrine Sojecki

Monsieur José Jeanne-Rose

2. Code :

MPI03

3. Objectif :

A.

Connaître les étapes, outils, acteurs (MOA, MOE, experts internes, externes) de la gestion de projet

Connaître la composition et les rôles du CODIR

Connaître le rôle et les compétences clés du chef de projet

Connaître les règles de base du management et de la motivation de l'équipe projet

Développer sa connaissance systémique des organisations

Savoir construire une démarche projet, définir un planning, lister les postes du budget, rédiger proposition de réponse au cahier des charges, identifier les acteurs du projet

B.

Etre capable de comprendre l'importance du travail d'intelligence économique en amont (respect de la confidentialité)

Etre capable d'éviter les Do/Not qui pourraient mener à la perte du projet

4. Contenu :

A.

1. Les pré requis au management de projet

Qu'est-ce qu'un projet / L'environnement du projet / les contraintes du projet / Le cycle de vie d'un projet

2. Les acteurs du projet

Le CODIR / Le directeur de projet / La MOA / Les équipes projet

3. Les outils du management de projet

Les outils d'organisation et de planification / Le calendrier / Le budget / Le cahier des charges

4. Le management de l'équipe projet

Les tâches et le rôle du chef de projet / Les compétences du chef de projet / Les techniques de motivation et d'implication de l'équipe projet / L'identification et le traitement des résistances / Les différences dynamiques de conduite d projet

5. La communication liée au projet

Les objectifs de la communication / Les différentes cibles / Les différentes réunions / Les différents supports

6. La phase 1 : le pré pilotage ou lancement du projet

L'analyse des besoins et la définition du périmètre du projet / L'étude préliminaire et la restitution / L'identification des freins, risques et leviers / la mesure de pertinence du projet

7. La phase 2 : La formalisation et la planification du projet

La constitution de l'équipe projet / Le chemin critique, la planification et la chronologie du projet / La budgétisation / L'étude de faisabilité / La rédaction du charge de travail fonctionnel

8. La phase 3 : La mise en œuvre ou l'exécution du projet

Les différentes modalités de mise en œuvre / Le contrôle des objectifs intermédiaires / Le suivi de l'avancement du projet / Les corrections nécessaires / La dynamisation des équipes

9. La phase 4 : L'évaluation et le clôture du projet

Le bilan et le bilan post mise en œuvre / Les leviers de cristallisation / La capitalisation des savoirs / Vers une amélioration continue des processus

10. La question des projets difficiles

L'analyse des causes / La processus de redressement (acteurs, moyens)

B.

Travail en amont de l'appel d'offre qui prend fin à l'émission de l'appel d'offres

Réception de l'appel d'offres

Mobilisation des services

Elaboration de la soumission (réponse au client)

Remise des offres et adjudication

5. Pré requis :

Bases en gestion (budget), première approche de l'entreprise (métiers, problématiques stratégiques)

Avoir une capacité d'écoute et une certaine empathie

6. Niveau des études :

Master 2, ESCI 3^e année

7. Nombre d'heures :

30

8. Nombre d'ECTS :

3

9. Langue d'enseignement :

Français

10. Méthodes pédagogiques :

A.

Chaque thème traité est suivi par des exercices ou des études de cas travaillées en petits groupes et donnant lieu à une restitution orale.

B.

Cours dispensés ex cathedra, cours magistral basé sur du vécu (l'expérience de la vente de centraux téléphoniques à l'international sur financement Banque Mondiale), cas pratiques étudiés en cours

11. Modalités d'évaluation des étudiants :

Contrôle continu (40%) : connaissances théoriques sur les acteurs, outils et étapes de la démarche projet

Contrôle final (60%) : Partiel : étude de cas (rédaction d'un cahier des charges, composition de l'équipe projet, définition du planning)

12. Bibliographie de référence :

A.

Aim R., L'essentiel de la gestion de projet, Paris, ed Gualino, 2009

Beriot D., Manager par l'approche systémique, Paris, éditions d'Organisation, 2006

Denlinger Y., Gestion de projet : 40 outils pour agir, Paris, Vuibert, 2006

Fortin R., Comprendre la complexité, Paris, L'harmattan, 2000

Marchal H., La gestion de projet par étapes, Paris, éditions d'Organisation, 2008

Moine, Y., Manuel de gestion de projet, La Plaine St Denis, AFNOR, 2008

Muller JL., De la gestion au management par projet, La Plaine St Denis, AFNOR, 2008

Bloch A., Déjouer les pièges de la gestion de projet, Paris, éditions d'Organisation, 2000

B.

Vendre à l'ONU, référence BO 235 195, prix unitaire = 127,00 €

Gérer les appels d'offres à l'International, référence 21 000 38 524, prix unitaire = 24,00 €

Comment vendre aux Institutions européennes référence B0 356 207, prix unitaire = 127,00 €

www.ifis-tenders.org (International Funding Information Services)

Michel Clamen, Le lobbying et secrets, Dunod, 1997