

3^E CYCLE IMA - LA MISSION DE CONSEIL OPERATIONNEL

Le 3^e Cycle Ingénierie et Management des Achats est une formation dédiée aux Achats, dont un des principaux atouts est de proposer à ses étudiants pendant leur cursus de véritables missions de conseil en entreprise : les Missions de Conseil Opérationnel (MCO).

Pendant 5 mois, de novembre à mars, **2 à 3 étudiants** travaillent sur un sujet d'entreprise, à raison d'une journée par semaine. Pour les entreprises partenaires, ces missions représentent **25 journées de consultant junior**, encadrées par un tuteur expert en Achats.

Objectifs pédagogiques des Missions de Conseil Opérationnel :

- Permettre aux étudiants de travailler sur une problématique concrète d'entreprise dans un format encadré par les enseignants, eux-mêmes professionnels des Achats ;
- Mettre en pratique les méthodes, les concepts et les outils étudiés en cours ;
- Développer un sens de l'organisation et une aptitude à travailler en équipe ;
- Responsabiliser les étudiants sur des objectifs précis à atteindre ;

Principales étapes des Missions de Conseil Opérationnel :

- Début septembre : Remise des propositions de sujets par les entreprises
- Mi octobre : Présentation des sujets aux étudiants
- Fin octobre : Constitution des groupes de travail et affectation des sujets
- Jusqu'à fin mars : Réalisation de la mission à raison d'une journée par semaine et par étudiant
- Début avril : Présentation des travaux et soutenance en entreprise

Bénéfices pour l'entreprise :

- Travail collaboratif de plusieurs étudiants de 3^{ème} Cycle sur un sujet correspondant à un besoin réel et dont elle peut suivre la progression (soit l'équivalent de vingt à trente jours de consultant junior)
- Encadrement du travail des étudiants par un tuteur expert en Achats
- Observation de futurs stagiaires ou cadres dans des conditions de travail proches de la réalité d'entreprise.

Conditions de réussite d'une Missions de Conseil Opérationnel :

- Une définition sans ambiguïté des résultats attendus, moyens d'action et délais de réalisation ;
- Un pilotage en mode projet avec un interlocuteur dans l'entreprise et des points de contrôle réguliers.

Exemples de sujets de Missions de Conseil Opérationnel en 2006 :

- Définition d'une approche Achats spécifique aux Partenaires - France Telecom
- Sourcing et négociation cadre (par voie d'enchère inversée) de conditionnements cartons - Faurecia
- Définition d'un plan de communication et de valorisation des activités de la fonction des Achats - Caisse des Dépôts et Consignations
- Définition de la stratégie d'achat de pylônes dans un contexte de hausse du prix de l'acier - AREVA
- Sourcing de sous-traitants de façonnage de médicaments en Inde et Chine - Sanofi-Aventis
- Sourcing de pièces stratégiques et définition d'une approche de type « Technological gaps analysis » - General Electric Healthcare Europe
- Recommandations stratégiques pour la mise en œuvre des bonnes pratiques « Sourcing » issues du model dit « Toyota » - General Electric Healthcare Europe

3e Cycle IMA

Pôle Universitaire Léonard de Vinci - 92916 Paris La Défense Cedex
Tél : +33 (0)1 41 16 75 09 / +33 (0)1 41 16 73 12