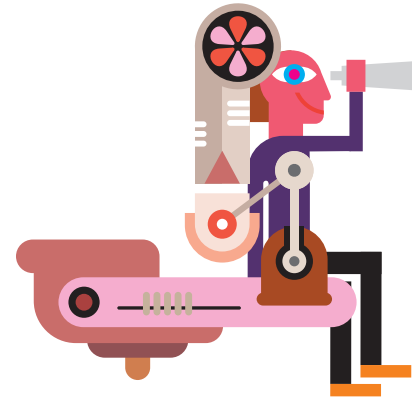


## TÉMOIGNAGE CLIENT



PFEIFFER VACUUM

### Secteur :

Leader dans les hautes technologies mécaniques du vide

### Effectif :

600 collaborateurs

### Cible du projet :

142 collaborateurs

### Domaine :

Management de projet

## MAÎTRISER UNE CULTURE PROJET IDENTIQUE ET COHÉRENTE AU SEIN DE L'ENTREPRISE

### Problématique de l'entreprise

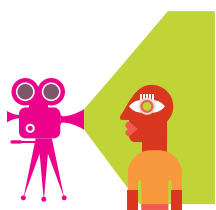
En 2013, Pfeiffer Vacuum Sas constate que **ses cycles de développement sont trop longs**. Pour les réviser, l'entreprise décide de travailler en **mode projet**. Or, elle n'en maîtrise ni la culture ni la méthodologie. Beaucoup de connaissances standard sont à acquérir. L'entreprise décide donc de **mettre en place une véritable action de fond sur la démarche projet pour l'ensemble des acteurs des cycles de développement**. Cette action comprend des audits de Chefs de projet, des actions de formation, de l'accompagnement individuel, etc.

■ L'objectif est de leur transmettre une culture projet identique et cohérente qui permette de mieux gérer les cycles de développement.

### Réponse de CSP : former l'ensemble des acteurs du cycle de développement

Pfeiffer Vacuum Sas et le formateur CSP mettent en place deux formations à la **culture projet**. Une **formation de sensibilisation** est destinée aux collaborateurs indirectement concernés mais également aux différents managers (du CODIR aux chefs de service). Elle permet, en une journée, de passer en revue les bonnes pratiques. Une autre formation, plus approfondie, détaille ces bonnes pratiques, explique les **différentes étapes de la gestion de projet** et expose le suivi des processus propres à Pfeiffer Vacuum Sas. Ces deux formations ont évolué au fil des mois. L'entreprise gagnant en maturité sur le sujet, la formation de sensibilisation a perdu sa nécessité et s'est éclip­sée au bénéfice de la seconde.

■ 142 actions de formation ont été déployées pour les collaborateurs de la R&D et de la production.



## QUESTIONS À

**Florence Cousin**, Responsable formation Pfeiffer Vacuum SAS

**Jean-Loup Monbeig**, Direction des projets Pfeiffer Vacuum SAS

### Pourquoi avez-vous choisi de confier cette formation à un expert de CSP ?

Nous cherchions un formateur **capable de mettre en adéquation la formation à la conduite de projet et les processus internes de l'entreprise**. Nous voulions un expert pour nous aider à choisir les certifications intéressantes pour notre entreprise. Je connaissais Alexis Sgaros, formateur **CSP**, qui avait déployé pour nous **des formations dans le domaine de la qualité**. Quand j'ai su qu'il était **certifié PMI® sur la gestion de projet**, je l'ai sollicité. Il connaissait **Pfeiffer Vacuum**. C'est quelqu'un de confiance, capable de s'imprégner rapidement de notre organisation, de nos besoins et de nos process, de se montrer proche du client et souple dans ses propositions. Je savais qu'il pouvait **animer des sessions aux publics différents**. Il a fait évoluer la formation au fil des sessions, en suivant notre maturité progressive sur le sujet.

*« Nous avons eu la chance de disposer d'un formateur qui soit expert et force de proposition ! »*

### Comment les participants ont-ils apprécié la formation ?

Nous constatons **une vraie satisfaction**. La formation réunit des **acteurs de tous les niveaux hiérarchiques : des chefs de projets, des chefs de service, des « work package leaders »**. Ce brassage provoque des **échanges riches lors des mises en situation**. Les participants apprécient **l'alternance entre sessions de travail en petits groupes et sessions de capitalisation des bonnes pratiques**. Le rythme est soutenu. L'animateur favorise les échanges sur les **cas concrets apportés par les participants**.

*« Aujourd'hui, nos projets sont conduits avec rigueur et dans les délais ! »*

### Quels résultats avez-vous constatés ?

**Les changements se sont fait sentir progressivement** car chaque formation met à la disposition de l'entreprise un groupe qui a compris la méthode. Une fois franchi le seuil de 50% de formés, les participants arrivent à la formation avec un premier éveil. Au seuil des 80%, ils sont demandeurs, savent pourquoi ils viennent et **les résultats sont spectaculaires !** Aujourd'hui, nous partageons une méthode et un vocabulaire. Les projets engagés après le démarrage des formations sont rondement menés, dans les délais attendus, avec **un processus de prise de décision efficace**. Et nous bénéficions d'un effet de cliquet puisque nos chefs de projet **ont décidé de passer une certification PMI®**. Ils deviendront des référents dans l'entreprise.

### Quels sont, à vos yeux, les clés de succès de cette formation ?

D'abord, la personnalité du formateur **CSP**, Alexis Sgaros, et la **relation de confiance** qu'il entretient avec nos chefs de projet. Ensuite, l'adaptation de la formation à notre vocabulaire Pfeiffer Vacuum, nos produits, nos process : **les participants se reconnaissent dans le discours**. J'ajouterais aussi la présence et la satisfaction des chefs de service. Enfin, toute cette démarche a reçu l'appui de la Direction au plus haut niveau. Le Président et le Comité de Direction ont suivi la formation de sensibilisation. C'est un bon exemple pour inciter chacun à s'approprier la méthode. Aujourd'hui, **nous partageons une méthode et un vocabulaire**. Les projets engagés après le démarrage des formations sont rondement menés, dans les délais attendus, avec un processus de prise de décision efficace. Et nous bénéficions d'un effet de cliquet puisque nos chefs de projet ont décidé de passer une **certification PMI®**. Ils deviendront des référents dans l'entreprise.



THE ART OF TRAINING

> Un projet à nous soumettre ? Par ici !

33, rue de Châteaudun 75009 Paris  
+33 (0)1 53 24 90 09 - surmesure@csp.fr  
www.csp.fr

Suivez-nous sur : 