

Un nouveau concept d'intervention chez le client, le SPO : Support Projet Opérationnel

Pierrick Gau, vous êtes responsable du pôle de compétences SPO pour le compte d'un équipementier aéronautique, qu'est-ce que ce nouveau concept ?

Le «Pôle de Compétences SPO» (Support Projet Opérationnel) est la mise en œuvre d'une équipe de consultants d'ETOP International dédiée, au support des «activités de Management de Projet».

En quoi ce concept est-il innovant ?

Ce concept est innovant puisque, pour la 1ère fois il s'applique à des activités de Conseil. Jusqu'à présent, il répondait aux attentes du client dans le cadre de leurs activités en Ingénierie.

Quels sont les avantages du SPO pour le client ?

- Il permet d'externaliser et de forfaitiser une partie de ses activités en toute sécurité, grâce à notre mode de contractualisation en «Work Package»,

→ **D'où un meilleur respect de la législation et une sous-traitance davantage maîtrisée**

- Les échanges sont simplifiés par la coordination d'un interlocuteur unique, en l'occurrence le responsable de mission, qui assure un lien permanent entre les chefs de projet du client et les membres du pôle de compétences. (cf le schéma ci-après),

→ **D'où une simplification de la communication et clarification des échanges**



Pierrick GAU
Responsable
de Mission
chez ETOP
International

- Notre valeur ajoutée est accrue par la mise en commun d'outils, de méthodes et d'expériences qui augmente la performance de notre équipe et permet ainsi d'assurer un meilleur pilotage de nos activités,

→ **D'où une amélioration du service rendu**

- Et enfin, la délégation de la gestion de ressources et des compétences au responsable de pôle,

→ **D'où la garantie de la continuité et constance du service.**

Comment se structure un pôle SPO ?

Notre équipe de consultants en place est fédérée autour d'une thématique commune : la structuration et le pilotage de projet. Concrètement, les consultants sont polyvalents sur plusieurs domaines de la Gestion de Projet. Le responsable du SPO détermine ensuite la meilleure adéquation compétence/activité afin de générer des gains de productivité dont pourra bénéficier le client.

La structuration du pôle, offre à chaque consultant de nouvelles perspectives, comme la possibilité de former de nouveaux collaborateurs ou de gagner davantage de responsabilités en devenant responsable de mission ou en acquérant la qualité de «référant» sur un des domaines d'activité du pôle.

Quel est l'apport du responsable du pôle SPO ?

Il dirige les activités du pôle. Il garantit ainsi la qualité de la prestation technique, coordonne et pilote les livrables des consultants, répartit les activités au sein du pôle et assure un suivi permanent des missions avec les chefs de projet sur la base d'un tableau de bord et d'indicateurs associés.

De quelle manière abordez-vous vos futurs projets avec cette nouvelle méthode ?

Avec beaucoup plus de sérénité. Nous avons mis en œuvre une capitalisation et une standardisation de nos pratiques et savoir-faire pour les projets actuels que nous pourrions reporter sur les prochains.

Nos consultants sont désormais polyvalents sur plusieurs thématiques de la Gestion de Projet et appelés à évoluer, c'est un gage de motivation, d'implication et de cohésion pour toute l'équipe.

