

## Témoignages Missions de terrain

*« J'ai pu bénéficier de plusieurs équipes opérationnelles de trois élèves de bon niveau pour avancer concrètement sur des problématiques diverses au sein de mon entreprise. Une année même, j'ai pu faire appel à deux élèves suite à une mission de terrain pour finaliser un projet durant l'été avec un contrat CDD sur deux mois. C'est donc, une vraie opportunité pour trouver des collaborateurs efficaces sans prendre de risque ».*

**Entreprise : La Cave de Die Jaillance**

**Tuteur : Madame Establet (Missions M1, M2, M3) - [m.establet@jaillance.com](mailto:m.establet@jaillance.com)**

**Activité : Elaboration et Commercialisation de vins effervescents et tranquilles**

**Effectif : 135**

**CA : 3,34 M€**

*« C'est la deuxième année consécutive que je fais appel aux missions de terrain de l'Ecole. L'année dernière, les élèves ont travaillé sur un très gros projet qui touchait à l'organisation de la production. Ils nous ont apporté en plus d'un « regard neuf », des résultats concrets et rapides. Sans cette force de travail supplémentaire de qualité (très grande autonomie), je n'aurais certainement pas mené aussi vite ces études qui me permettent encore aujourd'hui de prendre des décisions en matière d'investissement. »*

**Entreprise : Cameron France - [dupuiss@camerondiv.com](mailto:dupuiss@camerondiv.com)**

**Tuteur : Monsieur Sylvain Dupuis (Missions M2, M1)**

**Activité : Fabrication d'articles de robinetterie**

**Effectif : 560**

**CA : 127 M€**

*« La mission de terrain m'a donné l'occasion de prendre le temps de poser clairement la problématique. Les élèves ont monté un plan d'attaque très précis pour la commercialisation d'un de nos produits. J'ai embauché tout de suite après un commercial pour la mise en œuvre. Je suis donc très satisfait de cette collaboration. Ce temps précieux passé sur ce dossier a été me semble-t-il aussi profitable pour eux que pour moi ».*

**Entreprise : Grosfilley**

**Tuteur : Monsieur Grosfilley - [jp.grosfilley@wanadoo.fr](mailto:jp.grosfilley@wanadoo.fr)**

**Activité : Conception et fabrication de moules pour l'injection des matières plastiques**

**Effectif : 42**

**CA : 4, 24 M€**

*« Nous avons confié deux missions en « conseil en organisation », toutes les deux ont débouché sur des résultats concrets. Ces missions nous permettent d'avancer plus rapidement sur des projets dormants ».*

**Entreprise : Union Plastic**

**Tuteur : Fabrice Bourdier (Missions M2) - [f.bourdier@union-plastic.com](mailto:f.bourdier@union-plastic.com)**

**Activité : Fabrication d'emballages en plastique**

**Effectif : 120**

**CA : 14,5 M€**

*« Nous avons connu les missions de terrain par l'Ecole des Mines d'Alès. Le travail des trois élèves nous a permis, grâce à leur esprit d'analyse rapide, de revoir immédiatement notre organisation, avant même la fin de leur mission. Suite à cette mission, nous avons proposé à l'un d'entre eux de rejoindre notre équipe. Cet élève travaille aujourd'hui dans une société partenaire et nous faisons ensemble des affaires régulièrement».*

**Entreprise : Innotec**

**Tuteur : Monsieur Jean Jacques BAYLE (Mission M2) - [jeanjacquesbayle@innotec-sa.com](mailto:jeanjacquesbayle@innotec-sa.com)**

**Activité : Fabricant de cartouches laser compatibles**

**Effectif : 50**

*« Pouvoir obtenir des résultats en cinq semaines, c'est parfait ! Cela nécessite de la part de l'équipe un investissement important et constant. L'étude de marché réalisée par les élèves ingénieurs m'a permis de connaître les opportunités d'implantation de ma société dans les Pyrénées-Orientales».*

**Entreprise : GFC Construction**

**Tuteur : François Gallix (Mission M1) - [Francois.gallix@gfc-construction.fr](mailto:Francois.gallix@gfc-construction.fr)**

**Activité : Bâtiment, travaux publics**

**Effectif : 1000**

**CA : 300 M€**

*« L'information sur les missions de terrain transmise par le centre LGEI arrivait au moment où j'avais des besoins réels. J'ai apprécié de pouvoir compter sur une équipe très vite opérationnelle qui a su accomplir un travail complet et précis, un état de l'art, qui m'a permis immédiatement d'enclencher sur la mise en place d'un service innovant».*

**Entreprise : Predict/BRL**

**Tuteur : Alix Roumagnac (Mission M3) – [alix.roumagnac@brl.fr](mailto:alix.roumagnac@brl.fr)**

**Activité : Eau et environnement**

**Effectif : 695**

**CA : 57,1 M€**

*« Suite à la mission de terrain, j'ai embauché un des trois élèves ingénieurs. Il est sûr que le fait de pouvoir compter sur le travail de 3 jeunes, d'un très bon niveau scientifique (200 heures X 3 consécutives), permet de prendre des décisions efficaces »*

**Entreprise : Groupe Roger Martin**

**Tuteur : M.Albert Higounenc (Mission M1) – [a.higounenc@rogermartinsa.com](mailto:a.higounenc@rogermartinsa.com)**

**Activité : Travaux publics (terrassement, voirie, réseaux divers)**

**Effectif : 870**

**CA : 125 M€**

*« Nous avons confié aux élèves une étude de marché qui nous a aidé lors du lancement d'une nouvelle gamme de produits. Bon travail ! »*

**Entreprise : Sika France**

**Tuteur : Monsieur Arnaud Schwartzentruber (Mission M1) -**

**[schwartzentruber.arnaud@fr.sika.com](mailto:schwartzentruber.arnaud@fr.sika.com)**

**Activité : produits chimiques appliqués aux métiers de la construction et de l'industrie**

**Effectif : 500**

**CA : 180 M€**

*« Le business plan réalisé par les élèves m'a permis de conforter les études préliminaires à l'achat d'une carrière, c'est donc très concluant pour moi. Ce regard neuf est un atout indéniable. En juillet, j'ai recruté un ingénieur de l'Ecole qui est maintenant chef de carrière chez nous ».*

**Entreprise : SCREG SUD EST**

**Tuteur : Jean-Pierre Chambon (Mission M1) – [chambon@siegese.sgreg.fr](mailto:chambon@siegese.sgreg.fr)**

**Activité : Travaux publics**

**Effectif : 1 600**

**CA : 295 M€**

*« Je fais régulièrement appel à toutes les missions de terrains proposées par l'Ecole. C'est un excellent moyen pour « dégrossir » très rapidement un sujet. Les élèves ingénieurs ont réalisé une analyse des risques pour l'établissement du document unique, ce qui m'a fait économiser un audit ; une étude de marché qui m'a convaincu d'investir sur un nouveau secteur d'activité ; un prototype de principe afin de valider une idée de nouveau produit (dont l'étude et la mise au point se poursuivent actuellement) et un business plan sur une activité que j'imagine créer prochainement. C'est un partenariat très efficace».*

**Entreprise : Manufacture de Store du Languedoc**

**Tuteur : Gilles Capdessus (M1, M2, M3, M4) - [Gilles.capdessus@mssl-stores.fr](mailto:Gilles.capdessus@mssl-stores.fr)**

**Activité : Conception et commercialisation de stores et moustiquaires**

**Effectif : 29**

**CA : 2,7 M€**

*« C'est une opportunité de pouvoir bénéficier de trois jeunes à temps plein pour avancer sur des projets stratégiques de développement de l'entreprise. En tant que tuteur, j'ai passé du temps avec eux mais quand on voit le volume de travail fourni par le groupe et les résultats, je ne regrette vraiment pas l'investissement de départ. Tous les sujets sur lesquels ils ont eu à collaborer ont abouti (étude d'opportunités, prototype d'un nouveau produit...), c'est extrêmement positif et prometteur.*

**Entreprise : KP1 SAS**

**Tuteur : Monsieur Florent Goumarre (Mission M1) – [f.goumarre@kp1.fr](mailto:f.goumarre@kp1.fr)**

**Activité : Béton précontraint et systèmes de planchers**

**Effectif : 1315 personnes**

**CA : 230 M€**

*« La mission de terrain, en raison de sa courte durée, nécessite une forte mobilisation des ressources internes. C'est un excellent coup de boost dans une phase de développement des produits. Les élèves de la mission reçoivent un apport pédagogique de chacun et cet engagement collectif sur une période courte est très bénéfique sur l'avancement des projets. C'est un temps fort pour l'entreprise tant à l'interne qu'à l'externe. »*

**Entreprise : KP1 SAS**

**Tuteur : Monsieur Luc Bresse (Mission M1, M3)**

**[l.bresse@kp1.fr](mailto:l.bresse@kp1.fr)**

**Activité : Béton précontraint et systèmes de planchers**

**Effectif : 1400 personnes**

**CA : 272 M€**

*« Ma société est issue de l'Incubateur Technologique de l'Ecole. A cette époque, je faisais déjà appel régulièrement aux missions de terrains pour faire avancer mon projet. Maintenant que j'ai créé mon entreprise, je continue toujours pour les mêmes raisons. Ils sont efficaces, la masse de travail qu'ils abattent en cinq semaines est considérable. Ils apportent des résultats concrets avec un regard neuf, je ne suis jamais déçu.*

*Il est sûr que si je n'étais pas passé par eux, on n'aurait jamais mis aussi vite sur le marché un certain nombre de produits de l'entreprise. Ils nous ont apporté une meilleure gestion des matières premières et des produits finis, une amélioration du contrôle qualité de nos produits...je pourrais continuer comme cela longtemps. »*

**Entreprise : DEXEL (Missions M1, M2, M3, M4) - [dexel@dexel.fr](mailto:dexel@dexel.fr)**

**Tuteur : Monsieur Burgals**

**Activité : fabrication de béton sec prêt à l'emploi pour les sols extérieurs**

**Effectif : 15 personnes**

**CA 2005 : 1,8 M€**

*« Je suis très satisfait par la mission de terrain effectuée dernièrement en collaboration avec l'EMA. La formule est séduisante. Nous avons un logiciel excel « analyse des risques » très peu utilisé par nos agents, trop compliqué. Les élèves ont créé une interface conviviale qu'ils ont expliqué aux équipes pour leur donner envie de s'en servir. C'est un gain de temps et d'énergie considérable pour l'entreprise. Le plus surprenant dans l'affaire, c'est que nous avons eu le droit à un SAV. Un des trois élèves a continué de travailler sur le logiciel sans qu'on le lui ait demandé. Il nous a contacté quelques temps après sa mission pour nous proposer une version améliorée. »*

**Entreprise : EDF**

**Tuteur : Monsieur Denis Verney (Mission M2) - [Denis.verney@edf.fr](mailto:Denis.verney@edf.fr)**

**Effectif : 131 personnes**

**Activité : Production hydraulique Loire Ardèche**

*« Je suis un ancien de l'Ecole des Mines d'Alès. Lorsque je fais appel aux élèves ingénieurs à travers les missions de terrain, je fais en sorte qu'ils fassent partie intégrante de l'entreprise. Ils nous accompagnent sur des projets réels et leurs résultats nous aident concrètement à avancer. La dernière mission confiée en « création de produits et de services innovants » a permis de lancer une nouvelle activité au sein de Nétia. »*

**Entreprise : NETIA**

**Tuteur : Christophe Carniel (Missions M1, M2, M3, M4) - [c.carniel@netia.fr](mailto:c.carniel@netia.fr)**

**Activité : Editeur de logiciels, commercialise des solutions pour la gestion et la diffusion des contenus audio et vidéo.**

**Effectif : 75**

**CA : 6,5 M€**

*« C'est un gros avantage pour eux et pour nous qu'ils soient une équipe de trois. Ils peuvent comprendre plus vite les enjeux, se répartir le travail et se relayer plus facilement. Ils ont toujours su apporter de nouvelles solutions tant au niveau de la qualité, des coûts ou des délais pour améliorer les déficits de nos chantiers. »*

**Entreprise : Centre de Tri de Nîmes (la Poste)**

**Tuteur : Monsieur Frédéric Moulin (Mission M2) - [Frederic.moulin@laposte.fr](mailto:Frederic.moulin@laposte.fr)**

**Activité : centre de production de courriers**

**Effectif : 280**

**CA : non**

*«Il y a un intérêt pour LVMH Recherche à pouvoir bénéficier d'une équipe de trois élèves à temps plein pendant cinq semaines. Ils ont une très grosse capacité de travail concentrée en un minimum de temps. Ce qui est important pour nous c'est, le regard neuf qu'ils nous apportent sur les projets. Les idées émises par le groupe ont toutes été gardées. Certaines même ont fait l'objet de dépôt de brevets.»*

**Entreprise : LVMH recherche**

**Tuteur : Sylvie Richer (Mission M3) - [sricher@diormail.com](mailto:sricher@diormail.com)**

**Activité : parfums et cosmétiques**

*«La mission de terrain fait avancer plus vite nos plans d'action. Le tuteur a un rôle majeur. L'équipe ne peut s'investir concrètement que si le tuteur est impliqué, il doit rester le chef d'orchestre du projet durant les cinq semaines.»*

**Entreprise : CROUZET**

**Tuteur : Michel Robert (Mission M2) - [M2robert@crouzet.com](mailto:M2robert@crouzet.com)**

**Activité : fabrication de moteurs et motoréducteurs**

**Effectif : 250 personnes**

**CA 2005 : 30M€**

« C'est une véritable opportunité pour notre entreprise. Pour nous, c'est très formateur, ils nous obligent à énoncer clairement nos problématiques. Durant la phase d'analyse de l'existant, leur regard extérieur, neuf, peu expérimenté, permet de se poser de nouvelles questions auxquelles nous n'aurions jamais pensé. Les informations qu'ils nous apportent sont brutes, sans aucun à priori. Ils sont ouverts, comprennent rapidement et efficacement les enjeux. A leurs contacts, le personnel est ouvert et très participatif. Ils sont perçus comme des ressources supplémentaires pour l'entreprise.

Dernièrement, ils ont travaillé sur un projet d'amélioration de la productivité. Suite à leurs propositions, nous avons repensé toute une ligne de production. Sans leur aide, nous n'aurions sûrement pas encore abouti. Ce serait vraiment dommage de passer à côté des missions de terrain ! »

**Entreprise : CROUZET**

**Tuteur : Franck Mattana (Mission M2) - [fmattana@crouzet.com](mailto:fmattana@crouzet.com)**

**Activité : fabrication de moteurs et motoréducteurs**

**Effectif : 250 personnes**

**CA 2005 : 30M€**

« Les élèves ont travaillé sur un projet d'évolution de la logistique interne du site. On manquait de données concrètes pour faire avancer ce projet. Ils nous ont amené des bases chiffrées dont on avait besoin pour prendre des décisions.

La mission de terrain demande un encadrement serré de la part du tuteur mais le temps que l'on passe avec eux n'est pas du temps perdu, puisqu'il y a des résultats à la clé. »

**Entreprise : AXENS PROCATALYSE**

**Tuteur : Hervé Bonnet – (Missions M2) - [Hervé.bonnet@axens.net](mailto:Hervé.bonnet@axens.net)**

**Activité : Chimie**

**Effectif : 300**

« Nous participons régulièrement à la formation des jeunes. La formule « mission de terrain » proposée par l'Ecole des Mines d'Alès est tout à fait originale et formatrice. Pour la 4<sup>e</sup> année consécutive, nous leurs avons confié une mission d'organisation. Nous savions ce que nous voulions déplacer et où. Nous leurs avons laissé le soin de trouver les façons d'y parvenir. Ils ont su faire preuve d'une très grande créativité dans leurs propositions qui sont actuellement incluses dans nos études de mise en oeuvre.»

**Entreprise : PFIZER PGM Amboise**

**Tuteur : Monsieur Jean-Paul Adam (Mission M2) - [jean-paul.adam@pfizer.com](mailto:jean-paul.adam@pfizer.com)**

**Membre de PFIZER INC.**

**Activité : conception, fabrication et commercialisation des médicaments pour la santé humaine et animale**

**Effectif : 700**

**CA mondial : 50 Milliard de dollars**

*« Au fur et à mesure des missions confiées, nous avons du affiner notre travail collaboratif. L'étude de marché réalisée par le groupe nous a permis de mettre en place un fichier de prospects de qualité. La mission en organisation nous a servi à optimiser notre système de production. Cette mise en lumière des problématiques par un groupe de trois élèves est intéressante et nous aide à concrètement avancer sur des sujets dormants.»*

**Entreprise : PLEYEL**

**Tuteur : Monsieur Alain Laffont (Missions M1, M2, M3) – [alain.laffont@plevel.net](mailto:alain.laffont@plevel.net)**

**Activité : manufacture de pianos**

**Effectif : 85**

**CA : 5 M€**

*« Nous prenons régulièrement des missions de terrains. La dernière, nous a apporté de nouvelles méthodologies notamment concernant les brainstormings. Nous l'utilisons régulièrement aujourd'hui. Ils savent faire preuve d'initiative et d'innovation en nous apportant des idées nouvelles et originales (nouveaux matériaux, nouveaux designs...). Il faut prendre le temps de les driver, cinq semaines c'est court, d'autant qu'il faut prévoir quasi une semaine pour le travail de synthèse et de restitution des résultats pour la soutenance.»*

**Entreprise : RODET**

**Tuteur : Alain Roux-Bernard (mission M3) - [a.roux-bernard@rodet.net](mailto:a.roux-bernard@rodet.net)**

**Activité : fabricant de mobiliers tubulaires**

**Effectif : 100**

*«Ce sont des missions « flash ». Elles nous permettent d'avoir un regard extérieur neuf sur des problématiques d'entreprise et des solutions rapides. Bien sûr, en si peu de temps, les élèves ne peuvent pas trouver des solutions « miracles » mais leur travail est important, sérieux et apporte toujours des réponses exploitables. Le groupe fait très vite preuve d'une grande autonomie car en tant que tuteur, je dois continuer de gérer le quotidien de mes fonctions. Ils ont eu à travailler sur l'amélioration de la distribution d'énergie dans l'habitat ; ils ont trouvé aussi des solutions concernant les commandes de l'éclairage d'une pièce. Globalement, c'est positif !»*

**Entreprise : LEGRAND**

**Tuteur : Monsieur Bessoudou (Missions M4, M2...) - [eric.bessoudou@legrand.fr](mailto:eric.bessoudou@legrand.fr)**

**Activité : produits et systèmes pour installations électriques et réseaux d'informations**

**Effectif : 30000**

**CA : 3 milliards €**

*« Ancien Institut Européen des Entrepreneurs créé par Robert papin, je suis convaincu de l'utilité des missions de terrain aussi bien du point de vue de la formation de l'ingénieur que de l'entreprise. La mission de terrain nous permet de dégrossir des sujets dormants, de poser correctement les problématiques, de valider nos pistes et de prendre plus rapidement les bonnes décisions. »*

**Entreprise : FE Industries**

**Tuteur : Monsieur Espinasse (Mission M1, M2, M3, M4) - [f.espinasse@feindustries.com](mailto:f.espinasse@feindustries.com)**

**Activité : fabricant de constructions navales aluminium, cheminées contemporaines métalliques, montes matériaux, planchers d'échaffaudage, sous traitant en tolérerie.**

**Effectif : 110 personnes**

**CA : 10 millions €**

*« Les élèves ont un regard neuf. Avec leurs connaissances des NTIC, ils nous apportent de nouvelles idées auxquelles nous n'aurions pas pensé, faute de temps. Ils nous ont créé un logiciel sous excel pour gérer nos stocks de type MRP que nous utilisons actuellement. C'est donc rentable pour la société de faire appel aux missions de terrain de l'Ecole des Mines d'Alès. »*

**Entreprise : Durand SACM**

**Tuteur : Monsieur Norbert URBAN (Mission M2) - [Norbert.urban@sacm-durand.com](mailto:Norbert.urban@sacm-durand.com)**

**Activité : Usinage, mécanique de précision de machines spéciales**

**Effectif : 57**

**CA : 6M€**

*« C'est une mission de bon niveau par rapport aux missions que j'encadre habituellement. On peut à la fois être plus exigeant avec eux mais aussi avec nous. L'enjeu est réel et les résultats concrets. C'est un travail de qualité qui a abouti sur la création d'un site web devenu une véritable plate-forme collaborative pour la plupart des associations nimoises en direction la jeunesse. »*

**Entreprise : mairie de Nîmes (service jeunesse)**

**Tuteur : Monsieur Farid Hadjaz (Mission M4) - [farid.hadjaz@ville-nimes.fr](mailto:farid.hadjaz@ville-nimes.fr)**

**Activité : festivités et jeunesse**

*« Je ne pourrai pas participer personnellement à la soutenance de ce groupe vendredi 10 Février car je serai en région parisienne, je vous prie de bien vouloir m'en excuser. En ce qui concerne mes appréciations, je tiens à souligner le sérieux avec lequel les étudiants ont pris à charge ce sujet, sachant que nous les avons considéré comme autonomes au sein de l'entreprise (comme consultant extérieur ou salariés) et qu'il leur appartenait de prendre contact avec les différents interlocuteurs concernés pour organiser leur planning de travail et les initiatives à prendre.*

*Le travail réalisé a permis de formaliser bon nombre de questions restées en suspens, tant du point de vue technique (cahier des charges) que du point de vue marketing et commercial (enquête client) et du point de vue gestion (business plan).*

*Il nous permet de disposer d'une synthèse qui permettra d'organiser la réflexion de l'entreprise et d'orienter les démarches dans les mois à venir. Sincères salutations. »*

**Entreprise : Harmony du bureau**

**Tuteur : Patrick Page (Mission M4) - [ppages@harmonydubureau.fr](mailto:ppages@harmonydubureau.fr)**

**Activité :**

**Effectif :**

**CA :**

*« La mission de terrain permet d'avancer significativement sur les phases de mesure et d'analyse de nos projets. Nous pouvons compter sur une main d'œuvre intelligente de trois élèves de bon niveau qui nous apportent un regard neuf. »*

**Entreprise : Merlin Gerain**

**Tuteur : Monsieur Jacky Pralong (Mission M2) - [jacky.pralong@fr.schneider-electric.com](mailto:jacky.pralong@fr.schneider-electric.com)**

**Activité : constructeur de petit appareillage électrique, fabricant de disjoncteur**

**Effectif : 530**

**CA : 6M€**

*«La mission de terrain demande une forte mobilisation du tuteur durant 5 semaines. Il doit faire preuve d'une rigueur et d'une discipline toute particulière. Le cahier des charges transmis aux élèves ingénieurs doit être parfaitement défini si l'on veut atteindre les objectifs fixés par la mission. En bout de course, l'entreprise gagne en efficacité et en temps. Le travail fourni par les élèves est très dense. Ils nous apportent un concentré d'idées nouvelles riches de perspectives de développement. Les résultats de l'analyse approfondie des paramètres techniques, étude de marché, marketing et rentabilité de notre projet étudié dans le cadre d'une mission M4 nous conduisent à lancer en septembre une nouvelle activité »*

**Entreprise : Sacer /Axima Provence**

**Tuteur : Monsieur Patrick Pujalte (Mission M4) - Email : [pujalte@marseille.sacer.fr](mailto:pujalte@marseille.sacer.fr)**

**Activité : construction**

**Effectif : 160**

**CA : 32 M€**