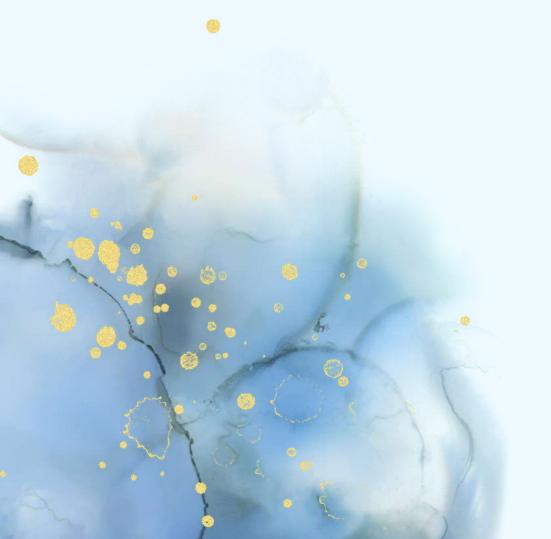


Sommaire

- 1 Introduction
- 2 Definition
- 3 Les principes fondamentaux du LM
- Les outils du Lean Management
- 5 Les avantages du Lean Management
- 6 Les limites du Lean Management
- 7 Les défis du Lean Management
- 8 Conclusion





Introduction

Le Lean Management, également dénommé Lean Enterprise et Lean Thinking, désigne la philosophie de gestion latente à la structure d'amélioration continue développée par Toyota. Chez Toyota, le Lean Management est intégré au Système de Production de Toyota. Pour faire bref, une structure de gestion et une culture d'entreprise prévalent et incitent chaque collaborateur à œuvrer à la maximisation de la valeur du client. L'hypothèse de départ du Lean Management réside dans le fait qu'une entreprise doit tendre vers le flow. En d'autres termes, un processus sans gaspillages.



Definition

Le Lean Management est une méthode de gestion et d'organisation du travail qui vise à améliorer les performances d'une entreprise et, plus particulièrement, la qualité et la rentabilité de sa production.

Le Lean Management optimise les processus en réduisant les temps sans valeur ajoutée, les causes de non-qualité et la complexité. Cette méthode est portée par une dimension managériale importante qui permet aux collaborateurs de travailler dans les meilleures conditions. In fine, deux objectifs principaux sont visés : la satisfaction complète des clients et le succès de chaque salarié.

Les missions principales du lean management sont donc :

- la réduction des coûts ;
- l'élimination des tâches inutiles ;
- l'utilisation des quantités de ressources suffisantes ;
- l'amélioration de la qualité ;
- l'augmentation de la productivité et de la rentabilité.

l'objectif est :

- d'apporter une réelle valeur ajoutée au client ;
- d'améliorer les performances de l'entreprise ;
- d'impliquer les collaborateurs.

Comment mettre en place le lean management dans son entreprise?

Mettre en place le lean management dans votre entreprise passe par plusieurs solutions :

- définir des objectifs précis et réalistes (méthode SMART);
- réduire les temps de pauses pour être plus productifs ;
- optimiser les postes de travail pour plus d'efficacité;
- détailler les processus et les tâches à réaliser;
- impliquer les salariés ;
- aller sur le terrain ;
- expérimenter ;
- analyser et piloter l'ensemble des maillons de la chaîne de valeurs.





Principes

METTRE LE CLIENT AU CENTRE DE SON ENTREPRISE

IDENTIFIER ET RÉDUIRE LES **GASPILLAGES**

TENDRE LES FLUX IMPLIQUER TOUS VOS **COLLABORATEURS**

S'AMÉLIORER **DE MANIÈRE CONTINUE**

METTRE LE CLIENT AU CENTRE DE SON ENTREPRISE

Le premier principe c'est de mettre le client au centre de son entreprise. Pas physiquement bien sûr! mais son besoin, ce que le client veut, ce pour quoi il est prêt à payer. Ce que le client veut bien payer, on appelle ça aussi la valeur ajoutée ou VA.

IDENTIFIER ET RÉDUIRE LES GASPILLAGES

Le deuxième grand principe clé du lean est d'identifier et de réduire les gaspillages dans le processus de son entreprise, de la matière première au client final. Pour information, les gaspillages sont aussi appelés : la non valeur ajoutée ou, NVA. La NVA est donc ce que le client ne veut pas payer. Identifier la non valeur ajoutée se fait à l'aide d'outils de diagnostic. Une fois que le diagnostic est réalisé, il s'agit de réduire au maximum ces gaspillages.

TENDRE LES FLUX

Cela consiste à minimiser l'encours pour que le produit sorte le plus vite possible de ce processus. Cela permet de réduire le temps qui s'écoule entre le moment où le client a passé la commande et le moment où l'entreprise est payée par ce client après livraison. Ainsi, on livre son client plus rapidement et on réduit aussi les coûts de stockage, souvent très lourds financièrement

IMPLIQUER TOUS VOS COLLABORATEURS

Le 4ème principe, probablement le plus important, du lean est d'impliquer tout le monde dans son entreprise, d'utiliser ce que l'on appelle "l'intelligence collective". C'est le plus important car c'est le principe qui permet de mettre en place les trois principes vus plus haut. Pour répondre au besoin de son client, réduire les gaspillages, tendre les flux, cela nécessite que tout le monde s'y mette!

S'AMÉLIORER DE MANIÈRE CONTINUE

Le dernier principe est de faire ce que l'on a vu plus haut en permanence : d'améliorer en continu! Les besoins de nos clients évoluent en permanence, les processus également. Il faut chasser les nouveaux gaspillages qui apparaissent, garder des flux bien tendus, et surtout, veiller à ce que tout le monde reste impliqué. C'est un défi permanent! Si cela fonctionne, c'est extrêmement vertueux pour l'entreprise, et pour tous les collaborateurs!





Outils

01 Le Kaizen

il s'agit d'une approche d'amélioration continue qui vise à éliminer les gaspillages et à améliorer les processus en impliquant les employés à tous les niveaux de l'entreprise.

02La valeur ajoutée

cet outil permet d'identifier les activités qui apportent de la valeur pour le client et de se concentrer sur celles-ci, en éliminant les activités qui n'apportent pas de valeur.

O3 La cartographie des flux de valeur

cet outil permet de visualiser les étapes de production et de fournir une compréhension globale du processus, en identifiant les gaspillages et les goulots d'étranglement.

04

Le 5S

cette méthode de gestion de l'espace de travail consiste en cinq étapes : seiri (désencombrement), seiton (rangement), seiso (nettoyage), seiketsu (standardisation) et shitsuke (discipline).

Outils(suite)

05

Les Muda

sont les **actions superflues** qui peuvent être éliminées :

- la surproduction ;
- le surplus de stock ;
- les défauts, les retouches ou les rebuts;
- les temps d'attente ;
- les transports inutiles ;
- les déplacements inutiles

• les traitements inutiles.

06 Le Poka-yoke

cette méthode vise à éliminer les erreurs de production en ajoutant des mécanismes de prévention ou de détection.

07

Le Kanban

cette méthode
permet de gérer les
flux de production
en utilisant des
cartes pour signaler.
les besoins de
production.

80

VSM

cette méthode permet de visualiser les flux de valeur et d'identifier les sources de gaspillage dans le processus





Amélioration de la qualité

Le Lean
Management vise à
réduire les
gaspillages et les
défauts, ce qui peut
aider à améliorer la
qualité des produits
et des services.

Réduction des coûts

En réduisant les gaspillages et en améliorant les processus, le Lean Management peut aider à réduire les coûts de production.

Augmentation de la productivité

En optimisant les processus, le Lean Management peut aider à augmenter la productivité en permettant aux employés de travailler plus efficacement.

Meilleure satisfaction client

En se concentrant sur la valeur pour le client, le Lean Management peut aider à améliorer la satisfaction du client en fournissant des produits et des services de meilleure qualité.



Culture d'amélioration continue

Le Lean Management encourage une culture d'amélioration continue en incitant les employés à identifier et à résoudre les problèmes, ce qui peut contribuer à l'innovation et à la croissance à long terme.

Flexibilité

Le Lean Management peut aider à créer des processus plus flexibles qui peuvent s'adapter aux changements du marché et aux exigences des clients.

Réduction des délais de production

le Lean Management peut aider à réduire les délais de production, ce qui peut améliorer la satisfaction du client et la rentabilité.



LES LIMITES

les limites sont les situations où le Lean Management peut ne pas être adapté ou ne pas être efficace. Voici quelques exemples de limites du Lean Management :

- 1. Les industries avec une forte variabilité : le Lean Management peut être difficile à appliquer dans les industries où les demandes des clients sont très variables, car il est difficile de prévoir avec précision la demande et de maintenir un niveau de production stable.
- 2 Les entreprises avec une faible marge bénéficiaire : si une entreprise a une faible marge bénéficiaire, les coûts associés à la mise en place du Lean Management peuvent être prohibitifs, ce qui rend difficile la réalisation d'un retour sur investissement.

LES LIMITES(SUITE)

- 3- Les entreprises avec des processus très complexes : si une entreprise a des processus très complexes, il peut être difficile de mettre en place le Lean Management et de le maintenir efficacement.
- 4 -Les entreprises avec des cultures fortes : si une entreprise a une culture très forte et résistante au changement, il peut être difficile de faire accepter le changement lié à l'adoption du Lean Management.
- 5 -Les entreprises qui ne sont pas axées sur le client : si une entreprise n'est pas axée sur le client et ne cherche pas à satisfaire les besoins des clients, le Lean Management peut ne pas être aussi efficace.







Défis

La résistance au changement

l'adoption d'une nouvelle approche de gestion peut rencontrer une résistance de la part des employés qui sont habitués aux anciennes méthodes de travail.

La nécessité de formations

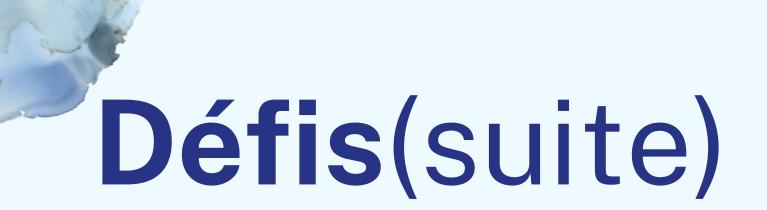
Pour que le Lean Management soit efficace, les employés doivent être formés aux nouvelles méthodes de travail, ce qui peut prendre du temps et de l'argent.

La complexité de mise en place

la mise en place du Lean Management peut être complexe, surtout pour les grandes organisations avec des processus et des systèmes existants.

La gestion des ressources

la mise en place du Lean Management peut nécessiter des ressources supplémentaires, telles que des experts en Lean Management ou des consultants externes.



La nécessité d'une culture d'amélioration continue

le Lean Management nécessite une culture d'amélioration continue, qui peut être difficile à maintenir sur le long terme.

L'identification des gaspillages

l'identification des gaspillages peut être difficile, surtout si les processus existants sont complexes et difficiles à comprendre..

Le maintien de la qualité

en se concentrant sur l'efficacité et la réduction des coûts, il peut y avoir un risque de négliger la qualité des produits ou services.



Conclusion

Le Lean management est un concept qui consiste à rendre un processus le plus simple possible en ne conservant que les étapes qui représentent de la valeur ajoutée pour le Client du processus. Autrement dit, ce qui contribue à "ce pour quoi le Client est prêt à payer".

Le processus en question peut être un processus de production, de réalisation d'un service ou encore de traitement d'une information.

Dans cet article, nous définirons cette méthodologie, ses principes, ainsi que son contexte d'utilisation.

