

CUBiK
partners



1

Page 1
Le Cubikito
No Picture/No Sense

2

Page 2
Jean Parle
Retour d'Expérience

3

Page 3
Le Chiffre du Mois
Le Zapp'Lean

4

Page 4
La Vie de Châto
La Gustaverie



LE CUBIKITO

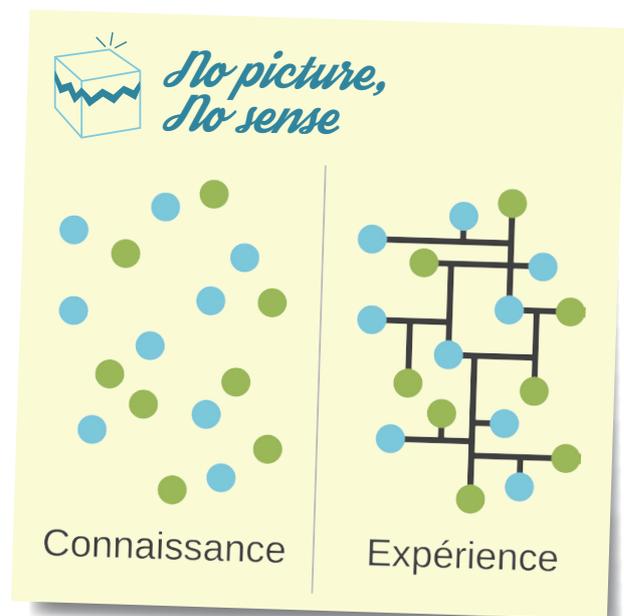
“ C'est la reprise ! Après une trêve estivale de 3 semaines, les CUBIKS reprennent le chemin de la rentrée du bureau. Les sacs à dos sont prêts et remplis de post-it, chewing-gums, marqueurs, scotchs et autres fournitures en tout genre. La sonnerie de rentrée résonnera au rythme des points 5 minutes. **C'est parti pour une année sous le signe de l'Excellence Opérationnelle.**

C'est également le moment de vous présenter la quatrième newsletter CUBIK. Dans celle-ci, vous (re)-découvrirez le **module de e-learning d'initiation à l'Excellence Opérationnelle** - quoi de mieux qu'un petit rappel de début d'année. Après cette remise en jambes, vous voyagerez en compagnie de **l'entreprise Lafarge avec leur communauté Excellence Opérationnelle** présente à travers le monde. Et pour finir, il est bon de se rappeler les souvenirs d'été et notamment de **la semaine de séminaire CUBIK** qui a lancé cette nouvelle saison !

C'est la reprise et cette newsletter CUBIK lance une saison qui sera l'occasion de partager notre dynamisme et notre expertise pour construire ensemble de nouveaux projets. ”



Marie Lemonnier
Cubikitrice





JEAN PARLE :

Interview de Laurent Vigouroux

CUBIK : Quels sont les types d'outils liés au Lean que vous avez déjà mis en place ?



Laurent Vigouroux :
Directeur d'usine et Plant Manager - **Bernard Controls**

Laurent Vigouroux : Au travers de la démarche Lean, le flux à l'intérieur de l'usine a été complètement réorganisé. La moitié de l'usine est organisée en pièce à pièce avec un système de Kanban qui permet de fluidifier les lignes. Aujourd'hui nous tournons autour de 85% de livraison dans les temps. À partir du moment où on arrive à limiter nos problèmes de supply chain, nous sommes capables d'être beaucoup plus performants.

C : En quoi consiste le DDMRP et qu'apporte t-il de plus dans la supply chain par rapport au Lean ?

L.V. : DDMRP est une méthode qui permet de travailler sur la Supply Chain au niveau opérationnel et planification. Elle permet d'encaisser les variabilités des clients et des fournisseurs, d'améliorer le retour sur investissement du stock et de diminuer le lead time pour mettre à disposition les produits aux clients.

Au travers du DDMRP, on s'appuie sur les fonctionnements du Lean, la théorie des contraintes et du six sigma. À partir de ces méthodes opérationnelles, une méthode singulière est apparue pour positionner les stocks au bon endroit. C'est ce positionnement des stocks (le buffer stock) qui permet de monter en performance. Dans la théorie, le positionnement de ces points de découplage n'est pas très clair alors que DDMRP apporte une solution claire, lisible et simplement applicable.

C : Quels sont les résultats obtenus ?

L.V. : Aujourd'hui sur les 100 premières références (stock) qui ont été mises en place, on a fait -25% de valorisation de stock. L'objectif est d'atteindre -40%. En projetant une visibilité sur l'ensemble du stock, on arrive à estimer les -35% sans trop d'effort sur l'ensemble du stock sous 6 mois. Par la suite, nous allons accélérer le flux afin de permettre une livraison plus rapide pour les clients.

L'intégralité de cette interview est à retrouver en vidéo sur :



Excellence
Opérationnelle.TV



REX

Retour d'expérience



LafargeHolcim :

La démarche d'excellence opérationnelle

OBJECTIF :

LafargeHolcim (Leader mondial des matériaux de construction : Ciment, Granulats et Bétons) a lancé une démarche d'excellence opérationnelle basée sur l'amélioration continue des processus et des outils Lean 6 Sigma. Cette démarche a pour objectif de mobiliser l'ensemble des collaborateurs pour mettre en oeuvre des modes de fonctionnements plus performants prenant en compte les besoins du client.

COMMENT :

Les collaborateurs du Groupe peuvent demander à bénéficier d'une formation Lean Six Sigma. Les candidats s'engagent alors à pratiquer leurs acquis sur un projet qui aura été préalablement sélectionné pour générer du revenu additionnel, réduire les coûts ou optimiser le besoin en fonds de roulement.

RESULTATS :

Environ **150 collaborateurs du Groupe ont suivi à ce jour leur formation Green Belt. Les 10 premiers projets ont été finalisés générant au total 1,2 millions d'euros de bénéfices.** Les porteurs de ces projets ont pu être certifiés Green Belt après avoir validé leurs acquis théoriques et soutenu leur projet devant la direction du Groupe en juin dernier.

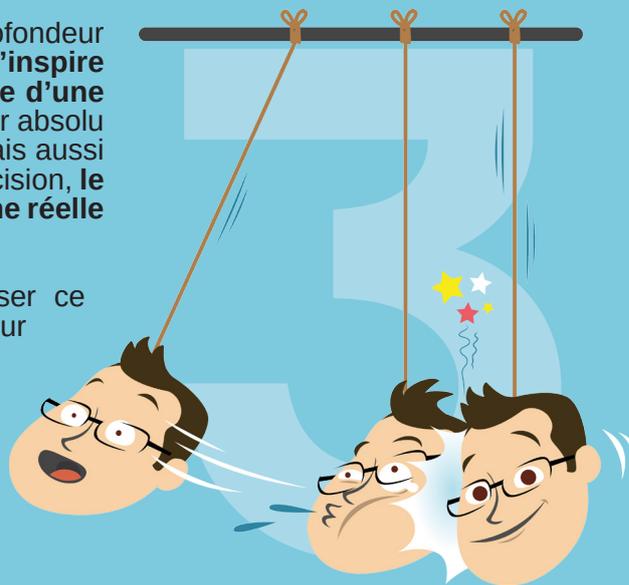
LE CHIFFRE DU MOIS par Camille Durr associé chez CUBIK Partners

Ceux qui me connaissent me caractérisent beaucoup par ma fameuse question :

« Quels sont tes 3 points clés ? »

Sans avoir la prétention d'entrer trop en profondeur dans les principes de numérologie, **le chiffre 3 m'inspire tout l'équilibre de la dimension collaborative d'une équipe** : alors que le « 1 » représente le pouvoir absolu et que le « 2 » amène la force de l'échange mais aussi la confrontation et la difficulté d'une prise de décision, **le « 3 », lui, amène un nécessaire débat pour une réelle prise de décision collégiale.**

Frédéric Laloux s'aventure même à croiser ce fameux chiffre avec l'anatomie humaine pour expliquer l'évolution des organisations et les modes de management. Sachons (re) découvrir que notre corps possède en réalité 3 cerveaux (au sens des connexions neurologiques) : la tête (l'esprit), le cœur (les émotions) et les viscères (l'envie). 3 façons complémentaires de penser et d'appréhender notre monde !



Plus pragmatiquement, c'est également dans une technique de synthèse que j'utilise le 3. **À chaque réunion, lecture, débat, échange, ce sont « 3 points clés » que je retiens. Cela vous force à revenir à l'essentiel, sans devoir se restreindre à 1 seul point clé !**

A ce propos, vous, quels sont vos 3 apprentissages de cette Newsletter ?

Camille Durr



le Zapp'Lean

CUBIK Partners et EO.TV ont développé **5 modules E-learning gratuits d'initiation à l'Excellence Opérationnelle** ! Cette initiation a été conçue pour répondre aux premières questions avant de débiter une formation ou de lancer une démarche d'Excellence Opérationnelle.

Ce parcours composé de 5 modules vous permettra de :

- Comprendre ce qu'est l'Excellence Opérationnelle et ce qu'elle peut réellement apporter
- Evaluer comment l'Excellence Opérationnelle s'applique à votre organisation
- Vous poser les bonnes questions pour changer de regard sur votre organisation
- Définir votre rôle et vos premiers leviers d'action pour devenir un catalyseur de performance

Vous trouverez dans ces modules :

- Des exemples concrets d'application de l'Excellence Opérationnelle dans des secteurs variés
- Des films d'animation et des infographies pour comprendre les principaux concepts de la démarche
- Des fiches pratiques pour introduire les outils et méthodes que vous pourrez utiliser dans votre recherche d'Amélioration Continue
- Des contacts et des liens pour aller plus loin

Découvrez notre initiation e-learning sur : <http://formation-lean.fr/formation-gratuite/>



EXOP



1

2

3

4





LA VIE DE CHÂTO

Flashback St Palais ! Saint Palais, notre séminaire de clôture d'année, nommé ainsi en souvenir des premiers séminaires dans la maison familiale d'un de nos associés, est organisé chaque été. Nous avons posé nos valises dans l'arrière-pays nîmois fin juillet pour **faire un bilan de la saison passée et nous projeter dans la saison à venir.**

Après avoir tiré les enseignements du plan de structuration de notre jeune cabinet, nous nous sommes lancés sur la **définition de l'ADN CUBIK et plongés dans ce qui fonde notre raison d'être.**



Mais St Palais est également l'occasion de partager la vision de nos clients : nous avons travaillé avec eux sur **les prochains âges d'or de CUBIK.** Ils nous ont offert un feedback, et quel feedback ! Ils sont allés jusqu'à jouer une formation CUBIK.

Enfin, **n'oublions pas le fun et pro,** une de nos valeurs. Comment ne pas revenir sur les moments d'équipe : soirée James Bond, soirée dégustation de vin et compétition acharnée entre équipes « professionnelles » de babyfoot géant.... Zlatan n'a qu'à bien se tenir !



la Gustaverie

Pourquoi les indicateurs pastèques poussent-ils si bien dans les entreprises ?

Connaissez-vous les indicateurs pastèques, **ces indicateurs que l'on repeint en vert alors qu'il recouvre une réalité bien rouge ?** Et bien le DG d'un de nos clients m'a un jour présenté un exemple très amusant de cette dérive : « dans notre filiale anglaise, nous avons découvert qu'avait été mis en place un dispositif automatique qui générait des appels et qui décrochait-raccrochait ». Et quand je lui ai demandé pourquoi, il me répondit : « de cette façon, ils augmentaient le nombre d'appels traités et diminuaient le temps moyen de traitement par appel, résultats sur lesquels étaient calculés leurs primes. »

Surprenant, n'est-ce pas ? En fait, rien d'étonnant :

L'effet principal que l'on obtient quand on adosse un indicateur à une récompense individuelle, c'est cette envie irrépressible de tordre l'aiguille. Alors, un conseil quand vous aurez envie d'utiliser une carotte pour motiver quelqu'un : **pensez-y à deux fois et méfiez-vous qu'il ne casse le thermomètre !**



cubik-partners.com



formation-lean.fr



excellence-operationnelle.tv

