

Objectifs de la formation

- ★ Savoir sélectionner et mettre en œuvre des outils lean - Niveau Black Belt
- ★ Réaliser 4 à 5 chantiers complexes* sur le terrain au format DMAIC (*selon la norme NFX 06 091)
- ★ Réaliser un rapport synthétique des chantiers menés et du déploiement de la démarche Lean
- ★ Mettre en place un plan de progrès et vérifier la pérennité des actions (gains > 100K€)

Méthodes pédagogiques : formation action 100% à distance - 3 ou 5h de coaching et préparation du support pour la passage de la certification de compétences.

Prérequis : Avoir une certification de connaissances Black Belt (note minimale de 600/1000 pts).

Évaluation & réussite : Certification de compétences Black Belt via la présentation d'un rapport de synthèse devant un jury de l'Université du Lean 6Sigma (UL6S)

Accessibilité handicap : La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour adapter votre formation.

1 h de préparation

600€ HT
soit 720€ TTC

3 h de coaching

1050€ HT*
soit 1260€ TTC

**finançable par
votre OPCO*

5h de coaching +
fiches outils Lean

1550€ HT*
soit 1860€ TTC

**finançable par
votre OPCO*

INCLUS DANS LA FORMATION

- Accès au support de restitution UL6S
- Passage de la **certification** de compétences Black Belt devant un **jury**
- En option : journées d'**accompagnement terrain** par un consultant Lean

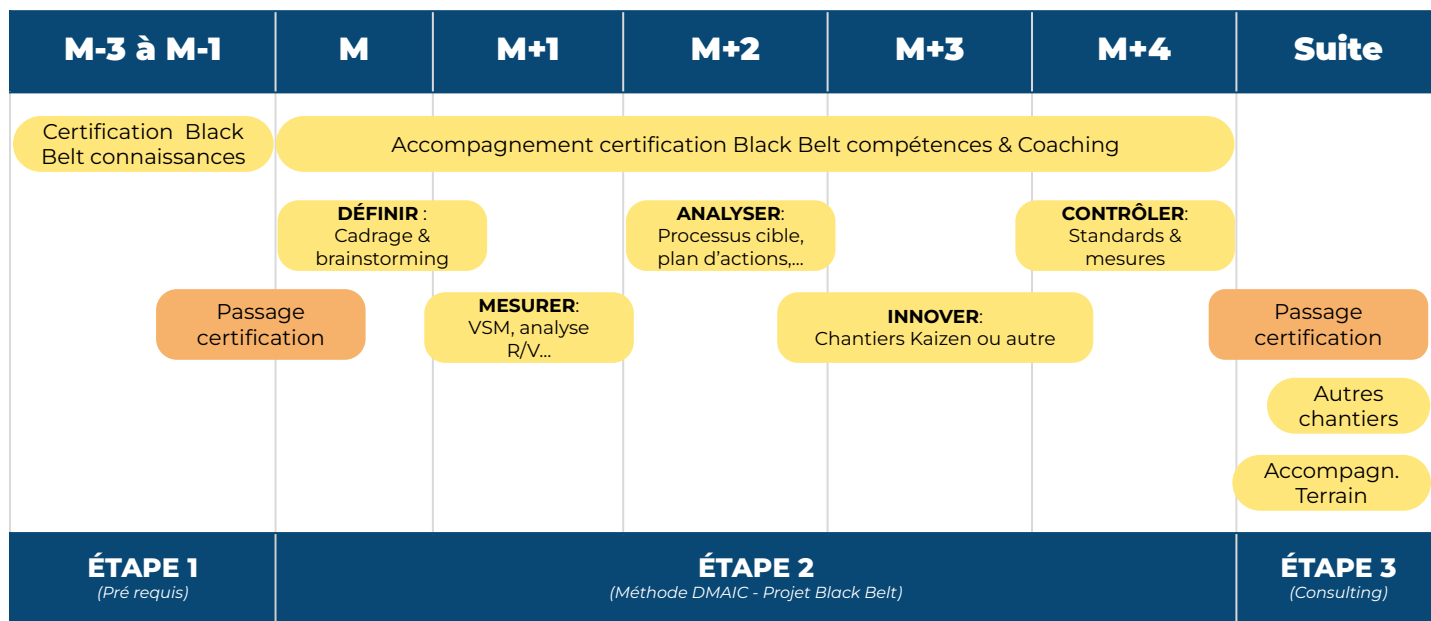
Dates de formation : à définir selon vous



Votre **formateur**

Julien Charles,
Master Black Belt Lean
CEO de 7-Shapes

Coaching **3 heures**



Étape 1 (en option) : Passage de la certification de connaissances Black Belt

13 classes virtuelles de 1 heure chacune / environ 24 heures de formation en ligne

[Voir contenu du parcours certifiant Black Belt](#)

Étape 2 : Coaching et accompagnement personnalisé (3h)

Phases "Définir" et "Mesurer" (1h)

Choisir son périmètre et les objectifs à atteindre. Choisir le bon outil de diagnostic.

Livrables : fiche projet (type A3), analyses des risques et équipe projet.

Phases "Mesurer" et "Analyser" (1h)

Cartographier la performance actuelle. Définir le processus cible et le plan d'actions.

Livrables : Cartographie du processus type VSM ou logigramme, analyse rouge vert, SIPOC. Cartographie cible, organisation cible, matrice gains / efforts et plan d'actions type PDCA.

Phases "Innover" et "Contrôler" (1h)

Mettre en place les actions sur le terrain. Vérifier l'atteinte des objectifs et la mise en place des standards. Préparation du support pour le jury.

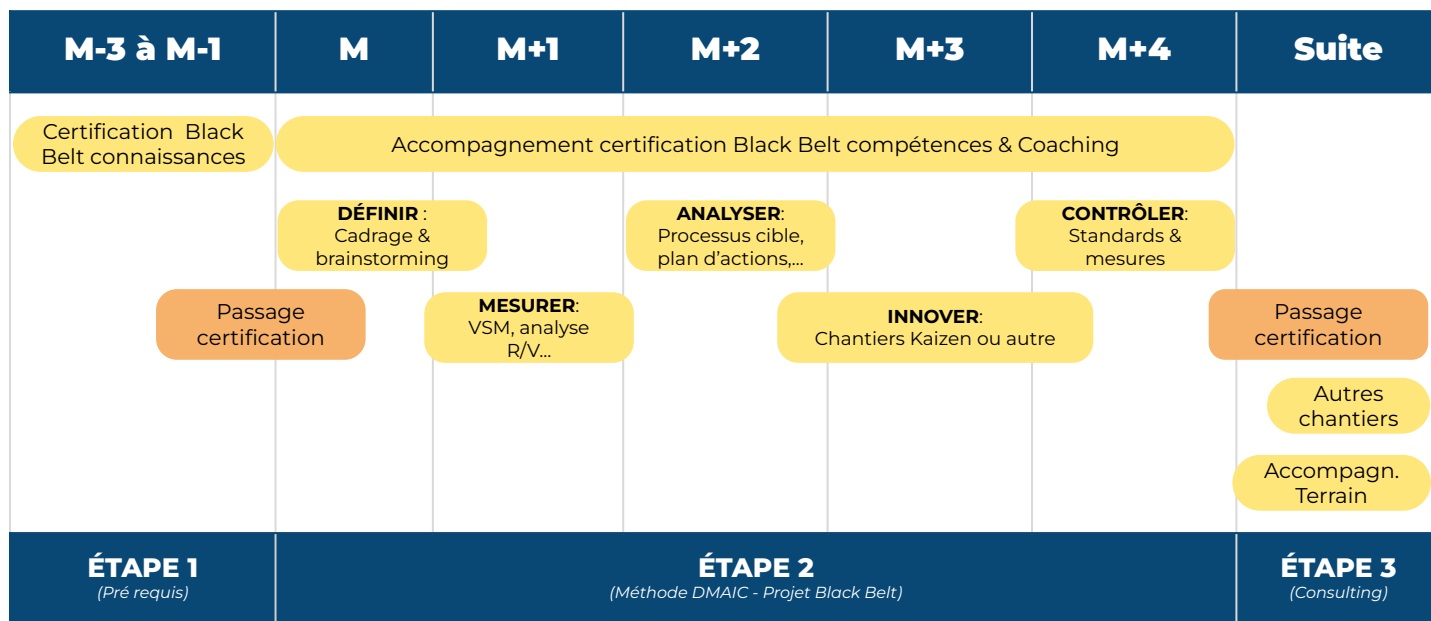
Livrables : Actions terrains (réalisation type Kaizen), suivi du plan d'actions. Photos des réalisations, rédactions des standards et prochaines étapes

Étape 3 (en option) : journées d'accompagnement sur le terrain

Journées avec un consultant sur le terrain suivant votre projet (sur mesure)

Nous contacter pour plus d'informations

Coaching **5 heures**



Étape 1 (en option) : Passage de la certification de connaissances Black Belt

13 classes virtuelles de 1 heure chacune / environ **24 heures de formation en ligne**

[Voir contenu du parcours certifiant Black Belt](#)

Étape 2 : Coaching et accompagnement personnalisé (5h)

Phase "Définir" (1h) : Choisir son périmètre et les objectifs à atteindre

Livrables : fiche projet (type A3), analyses des risques et équipe projet

Phase "Mesurer" (1h) : Choisir le bon outil de diagnostic et cartographier la performance

Livrables : cartographie du processus type VSM ou logigramme, analyse rouge vert, SIPOC.

Phase "Analyser" (1h) : Définir le processus cible et le plan d'actions

Livrables : cartographie cible, organisation cible, matrice gains/efforts et plan d'actions type PDCA.

Phase "Innover" (1h) : Mettre en place des actions sur le terrain.

Livrables : actions terrains (réalisation type Kaizen), suivi du plan d'actions.

Phase "Contrôler" (1h) : Vérifier l'atteinte des objectifs et la mise en place des standards.

Livrables : photos des réalisations, rédactions des standards et prochaines étapes

Étape 3 (en option) : journées d'accompagnement sur le terrain

Journées avec un consultant sur le terrain suivant votre projet (sur mesure)

Nous contacter pour plus d'informations

LIVRABLES :

- Attestation de résultats opérationnels de la part de deux managers (ex. directeur financier, responsable ou directeur de production) et attestation "savoir-être" de la part de votre manager ou sponsor de votre projet (template fourni par UL6S) - cf. page suivante
- Rapport projet détaillé (photos, documents, comptes rendus DMAIC) avec un minimum de 13 outils déployés (cf. tableau ci-dessous) - les outils doivent être présentés dans une démarche globale de transformation
- **Gains à démontrer** : gains financiers globaux minimum de 100K€

OUTILS	NIVEAU ATTENDU
OUTILS DE BASE - MIN. 3 OUTILS MIS EN PLACE	
Identification des causes	Savoir faire avancé (transmission, accompagnement d'autres personnes)
Rouge/Vert	
Spaghetti Flux	
TRS	
VSM	
Efficience de cycle	
TRAVAIL STANDARDISÉ - MIN. 2 OUTILS MIS EN PLACE	
Analyse de déroulement	Savoir faire avancé (transmission, accompagnement d'autres personnes)
Fiche de capacité de poste	
Kitting	
Analyse de simultanéité	Savoir-faire autonome
JIDOKA (AUTONOMATION) - MIN. 2 OUTILS MIS EN PLACE	
Poka Yoke	Savoir faire avancé (transmission, accompagnement d'autres personnes)
Andon	
AMDEC	
Maintenance autonome	
MANAGEMENT VISUEL - 2 OUTILS MIS EN PLACE	
5S	Savoir faire avancé (transmission, accompagnement d'autres personnes)
Rituels d'animation	
FLUX POUSSÉ/TIRÉ - MIN. 2 OUTILS "SAVOIR FAIRE AUTONOME/AVANCÉ" MIS EN PLACE	
Kanban	Savoir faire avancé (transmission, accompagnement d'autres personnes)
Supermarché	Savoir faire autonome
Analyse ABC (activity based costing)	Savoir faire non-autonome
Milkman System	
Cellule AEP, UAP	Savoir faire autonome
LISSAGE - MIN. 2 OUTILS MIS EN PLACE	
Heijunka box - pacemaker	Savoir faire autonome
SMED	Savoir faire avancé (transmission, accompagnement d'autres personnes)
Calcul de taille de lot	Savoir faire autonome
Calcul de takt time	Savoir faire avancé (transmission, accompagnement d'autres personnes)
FIFO	

INFORMATIONS UTILES :

- Chaque critère est évalué par votre manager ou sponsor de 1 (très insuffisant) à 4 (très satisfaisant)
- Pendant l'oral, le savoir-être n'est pas à négliger ! N'hésitez pas à ajouter des photos, verbatims, témoignages...
- Pour un Black Belt, les indicateurs de niveau "simple" et "complexe" devront être maîtrisés

CRITÈRES	NIVEAU
CONDUITE ET ACCOMPAGNEMENT DU CHANGEMENT	
Faire partager le besoin de changement (donner du sens)	Simple
Élaborer une vision partagée	Simple
Mobiliser et développer l'adhésion dans son entourage	Simple
Communiquer et partager les progrès du projet	Simple
Faire converger les managers vers des objectifs communs et partagés	Complexe
CONNAISSANCE DU CONTEXTE ET DE L'ENVIRONNEMENT	
Avoir une bonne connaissance des enjeux, des parties prenantes et des orientations stratégiques pouvant impacter le projet	Simple
Avoir une bonne connaissance de l'entreprise, de son organisation, des métiers et de son environnement	Complexe
LEADERSHIP / ANIMATEUR	
Savoir conduire le projet efficacement	Simple
Être reconnu et respecté par les autres pour son énergie, sa rigueur et ses résultats	Simple
Avoir démontré une faculté à influencer sans autorité directe	Simple
Savoir se motiver par soi-même	Simple
Résister à la pression et faire preuve d'assertivité	Simple
Résister face à l'adversité	Simple
Gérer ses émotions	Simple
Penser à célébrer les succès de l'équipe	Simple
Savoir conduire un projet transverse ou de grande ampleur efficacement	Complexe
Être bon stratège	Complexe
COORDINATEUR ET COMMUNIQUANT	
Avoir l'esprit d'équipe	Simple
Savoir fédérer l'équipe	Simple
Savoir être à l'écoute	Simple
Être un bon communicant envers son équipe et son responsable	Simple
Accompagner les sponsors dans la gestion des conflits	Simple
Être un communicant envers tous les niveaux hiérarchiques	Complexe
CULTURE ET ÉTAT D'ESPRIT	
Avoir une culture processus	Simple
Rechercher la satisfaction des clients internes et externes	Simple
Être curieux	Simple
Être factuel	Simple
Être capable de remettre en cause les habitudes	Simple
Avoir une forte orientation client	Complexe
Avoir une grande ouverture d'esprit et le sens du "benchmarking"	Complexe
Être capable de remettre en cause ses propres paradigmes	Complexe