

Jeu pédagogique Simulation d'un processus

L'intérêt des jeux pédagogiques

Les jeux pédagogiques ont démontré leur intérêt, qui va bien au-delà du fait de faire passer un moment agréable aux participants !

Un jeu requiert l'action des participants, il est kinesthésique (on touche), on essaie, on se trompe, on passe pour un génie ou on fait rigoler les autres par son étourderie. Toutes ces sensations, toutes ces expériences favorisent l'apprentissage et la mémorisation.

L'auteur, Christian HOHMANN, est directeur associé au sein d'un cabinet international, en charge du pôle Lean & Supply Chain



Simulation de processus

Le jeu de simulation de processus, dérivable en jeu du Juste à Temps, jeu du Lean, Jeu de la Supply Chain, etc. est un jeu de plateau simulant une usine à quatre ateliers, un magasin central et un fournisseur. Chaque atelier intervient dans la production d'un bien ou d'un équipement, de l'avancement de tâches ou d'une transformation chimique, figuré par un empilement de briques.

Un ensemble de règles contraint le système.

Les joueurs sont répartis selon les différents rôles, comme par exemple : chef d'atelier, responsable de production, responsable qualité, fournisseur. Selon la taille des groupes et des concepts à illustrer, des rôles, options et règles supplémentaires peuvent enrichir le jeu : le PDG, contrôleur de gestion, intervention de consultants...

Le jeu se joue en quatre simulations minimum. Il dure entre quatre et cinq heures selon le niveau de connaissances initial des joueurs.

Chaque simulation figure une trame de temps de 10 unités (jours ou semaines). Le client joué par l'animateur ou l'un des participants s'attend à recevoir ses livraisons régulièrement...



Retrouvez tous les articles sur HC online

<http://chohmann.free.fr/>

Jeu pédagogique Simulation d'un processus

Le client roi et le fournisseur

Le client roi peut rejeter les productions pour défauts de qualité et faire varier ses commandes.

Dans l'état initial, le système de production ne parvient pas à satisfaire pleinement son client, ni atteindre ses objectifs.

C'est en travaillant en commun, en amélioration continue au fil des simulations successives, que les joueurs dépasseront finalement toutes les limites.



Ce jeu très impliquant remporte à chaque fois un franc succès.

La manipulation des briques et autres séquences physiques sont aussi ludiques que marquantes, favorisent l'implication, la compréhension et la mémorisation.

L'animateur profite des différentes situations pour mettre en lumière les problématiques et orienter le groupe vers la découverte de la solution.

A la fin du jeu, les participants auront découvert (au minimum) :

Pour un contact commercial :

- L'impact des stocks (niveau, valeur, rotation, positionnement)
- L'impact du niveau de maîtrise de la qualité
- La prise en compte et la mesure de la satisfaction client
- Les basiques du Lean Manufacturing
- La mise en processus transversal
- L'abandon des logiques d'optimisations locales

Christian HOHMANN
hc67fr@yahoo.fr

