

## III. LES PLANNINGS

### 3.1 Définition

Le planning est un dispositif (matériel) qui permet à l'aide d'éléments mobiles (pions ; fiches, bandes ...) de visualiser des prévisions et de contrôler leur réalisation dans le temps.

Il sert :

- avant l'exécution : à la visualisation des prévisions,
- pendant l'exécution : au suivi du processus de réalisation,
- après l'exécution : au contrôle.

Il existe deux types de plannings :

- les plannings statiques,
- les plannings dynamiques.

Un planning est dit statique lorsqu'il présente des données fixes (la situation visualisée est durable). EX : Un emploi de temps annuel d'une classe

Un planning est dit dynamique lorsqu'il présente des données mobiles dès sa conception. Les dates et les durées sont connues mais peuvent subir une variation. EX : planning de fabrication de produits

Le planning comporte 3 zones essentielles que sont :

Zone 1	Zone 2
A	
B	
C	

**Zone 1 :** elle fait ressortir les éléments à programmer

- postes de travail,
- exécutants,
- faits (commandes...)

**Zone 2 :** (échelle des temps) prévoir le nombre d'unités de temps nécessaires et déterminer la mesure réservée à une unité.

**Zone 3 :** zone réservée à la visualisation de l'ordonnancement des activités dans le temps.

### **3.2 Technique de conception d'un planning**

*La conception comporte 2 étapes :*

- *Élaborer un schémas de planning correspondant à la nature des données à y porter, et déterminer l'échelle de temps (années, mois, jours...) suivant laquel les prévisions seront représentées.*
- *Choisir le support matériel.*

### 3.3. Les différents types de plannings

#### 3.3.1 Le planning à fiches en « T »

##### **a) description**

*Le planning à fiches en T est constitué de bandes métalliques verticales possédant des fentes horizontales. Dans les fentes sont insérées des fiches en forme de « T » d'où l'appellation de planning à fiches en T.*

*La fiche peut contenir à sa partie visible des informations, et une signalisation (couleur de fiches, gommettes...).*

*D'autres informations peuvent être portées à sa partie cachée.*

*La 1<sup>ère</sup> bande reçoit dans ses alvéoles (verticalement) les fiches relatives aux éléments dont on veut suivre la programmation ; et la 1<sup>ère</sup> ligne horizontale indique l'échelle du temps considéré.*

*NB : chaque ligne d'alvéoles correspond à une ligne du planning*

##### **b) fonctionnement**

*Lorsqu'il y a une précision à faire concernant un élément dans la zone 1, on introduit une fiche dans la fente correspondant à la période et à l'élément en question.*

*A la fin de la réalisation, la fiche doit être enlevée.*

Programme de séminaires d'une agence de formation et de management

Du 02 au 08 avril 2009


**Séminaires pour :**

**Agents commerciaux**

**Secrétaires**

**Comptables**

**Vendeurs**

**thèmes :**

*la négociation commerciale (du 04 au 07)*

*Nombre de places limite atteint*

*secrétariat et NTIC (le 02 au 04)*

*Nombre de places limite non atteint*

*nomenclatures du SYSCOA (du 06 au 08)*

*techniques de ventes et de commercialisation*

*(du 02 au 08)*

Légende :

### *c) Avantages et inconvénients*

<i>Avantages</i>	<i>Inconvénient</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>- matériel peu coûteux</li><li>- pratique et simple</li><li>- grande possibilité de signalisation</li></ul>	<i>limité au cas où les unités de temps sont complètes</i>

### **3.3.2 Le planning à bandelettes**

#### **a) description**

*Ce type de planning comporte d'une part un élément porte-fiches indiquant les titres de lignes du planning ; et d'autre part un panneau constitué de gouttières dans lesquelles des bandelettes découpées à la longueur voulues peuvent être placées.*

#### **NB :**

- *chaque bandelette est significative par sa longueur (durée prévue pour l'opération) et par sa couleur (éventuelle signalisation).*
- *Un fil à plomb indique la date du jour.*

#### **b) fonctionnement**

*Une fois l'opération terminée, la bandelette correspondante est retirée du planning. Ainsi, toute bandelette entièrement placée à gauche du fil montre un retard de réalisation.*

*Exercice : la Société de Location de Matériel (SLM) du Groupe Fadoul Afrique désire réaliser un planning d'occupation de ses matériels du 21 au 28 mai 2009*

<b><u>Matériels</u></b>	<b><u>Durée</u></b>	<b><u>Activités</u></b>
<b>Porte-chars :</b>	du 23 au 27	réfection de l'axe Bobo- Boromo, Puis révision le 28
<b>Véhicule 4 x 4 :</b>	21 au 25	transport de touristes à

*Loropéni*

*26 au 28*

*véhicule de navette (Hôtel Indép. – Aéroport)*

**Bulldozer :**

*21 au 24*

*travaux de la voirie (Ouaga)*

*Le 25*

*révision*

*Le 27 et le 28*

*Travaux à Léo*

*NB : L'on désire mettre en évidence les engins retenus pour des travaux à Ouaga et hors Ouaga (par la couleur des bandelettes)*

*les révisions s'effectuent à Ouagadougou.*

	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>

**Légende :**

### **3.3.3. Le planning magnétique ou à éléments mobiles**

*Il est composé d'un élément porte-fiches (panneau à gouttières) et d'un panneau métallique aimanté sur lequel des symboles métalliques indiquent des prévisions.*

*NB : les symboles peuvent être de forme et de couleurs variées.*

*Ex : visualisez sur un planning magnétique les prévisions d'activités de la Société Mégamonde pour le lancement de quelques produits d'une nouvelle succursale (des mois de juin et juillet 2009)*

#### **Équipements électroménagers**

*Un recrutement d'agents est prévu dès la 1<sup>ère</sup> semaine du mois de juin. A la 2<sup>ème</sup> semaine, les agents recrutés subiront une formation. Ils pourront débiter une prospection du marché dès la 1<sup>ère</sup> semaine de juillet ; et le lancement du produit interviendra dès la 2<sup>ème</sup> semaine.*

#### **Équipement industriel :**

*Une prospection du marché est prévue pour la 1<sup>ère</sup> semaine de juin suivie d'une campagne publicitaire à la 2<sup>ème</sup> semaine du même mois.*

*Le recrutement d'agents se fera à la 4<sup>ème</sup> semaine du mois de juin ; le lancement de ce type de produit interviendra à la 2<sup>ème</sup> semaine de juillet.*

#### **Engins à deux roues**

*Les deux premières semaines du mois de juin seront consacrées au recrutement d'agents commerciaux ; à la 3<sup>ème</sup> semaine débutera une prospection du marché et aussi la formation des agents.*

*Une campagne publicitaire est prévue à la 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> semaine du mois juillet avant le lancement du produit à la 3<sup>ème</sup> semaine de juillet.*

<b>PRODUITS</b>	<i>juin</i>				<i>juillet</i>			
	<i>1è S</i>	<i>2è S</i>	<i>3è S</i>	<i>4è S</i>	<i>1è S</i>	<i>2è S</i>	<i>3è S</i>	<i>4è S</i>
<b>Équipements électroménagers</b>								
<b>Équipement industriel</b>								
<b>Engins à deux roues</b>								

Légende :

- *Recrutement d'agents*
- *Formation d'agents*
- *Prospection du marché*
- △ *Lancement d'un produit*
- *Campagne publicitaire*
- c) *avantages et inconvénients*

<i>Avantage</i>	<i>Inconvénient</i>
<i>lecture et mise à jour faciles</i>	<i>symboles généralement minuscules pour recevoir une écriture</i>

### **3.3.4 Le planning à fils**

#### **a) description**

*Les éléments qui composent ce type de planning sont les suivants :*

- *un panneau perforé,*
- *une bande verticale avec fiches indiquant les informations à chaque « double lignes » : la 1<sup>ère</sup> ligne de chaque fiche visualise les prévisions et la seconde les réalisations ;*

#### **b) fonctionnement**

*Lorsqu'une opération s'effectue, le fil est avancé et la cheville prévision enlevée.*

**Exercice d'application :** Représenter au moyen d'un planning à fils le suivi des activités des agents commerciaux de l'entreprise NETWORK prévues des mois d'avril, mai et juin 2009.

Semaines	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Chiffre d'affaires	20	40	60	80	100	120	140	160	180	200	220	240
	oooo											
	oooo											
	oooo											
	oooo											
	oooo											
	oooo											

**Légende**



Prévisions

Fil mobile indiquant

Réalisations

La date du jour



Agents commerciaux	Prévisions	Réalisations À la fin de la 7 <sup>ème</sup> s
Paul SIE	210 000	130 000
BILA Marcelline	190 000	100 000
OUEDAOGO Cyrille	230 000	140 000

*Remarque :*

- *les fils horizontaux indiquent la progression du chiffre d'affaires réalisé par chaque agent commercial*
- *le fil à plomb (vertical) indique la date du jour.*