

## KA MATE STRATEGY

# La discipline de l'exécution de la stratégie

Yves Connan, président-fondateur de Ka Mate Strategy, fut responsable Europe de "la culture du changement" chez General Electric pendant trois ans. Sa mission : diffuser et installer durablement la dynamique GE auprès des managers et des équipes du Vieux Continent. Les méthodes Work-Out, indissociables de la culture GE, et le concept Balanced Scorecard sont aujourd'hui des références. De grands comptes français et internationaux ont déjà fait appel au savoir-faire de Ka Mate en la matière...

Votre carte de visite est séduisante... Mais comment s'assurer de l'efficacité des collaborateurs de Ka Mate sur le terrain ?

La force de Ka Mate Strategy est d'être constituée d'une équipe dont tous les membres ont travaillé en entreprise pendant plusieurs années, tant en Europe qu'aux États-Unis. Ce professionnalisme nous assure une approche concrète et pragmatique. Cette expérience nous a permis d'ajouter au concept Balanced Scorecard les approches de facilitation d'équipes performantes, de "Team Building", de gestion du changement et de formalisation d'une salle de pilotage. Nous intervenons aujourd'hui en France, mais aussi en Europe, aux États-Unis et au Japon.



Yves Connan, président-fondateur de Ka Mate Strategy

**Vous dites vous engager sur les résultats...**

Oui. Il s'agit d'un engagement contractuel. Notre indicateur de mesure est la satisfaction du client. Tant que l'exécutif estime que notre mission n'est pas aboutie, nous poursuivons notre collaboration.

**Qu'est-ce que le concept Balanced Scorecard ?**

Aussi appelé "Tableau de bord équilibré", ce concept a été formalisé par Robert Kaplan et David Norton. C'est un système de management qui permet de traduire la stratégie en objectifs mesurables ainsi qu'en actions concrètes et opérationnelles déployées au sein de l'organisation.

**Comment intervenez-vous ?**

Notre expertise de facilitation

est notre réelle valeur ajoutée. Nous formalisons la carte stratégique avec le Comité de Direction, complétée de la Balanced Scorecard à partir desquelles nous créons la salle de pilotage en instaurant des indicateurs de performance et des suivis de plans d'actions. Il s'agit d'un lieu privilégié, où réflexion et prise de décision sont optimisés. Nous assurons ensuite le déploiement à tous les niveaux de l'organisation en intégrant la culture du changement nécessaire à la bonne appropriation de la stratégie. Nous intervenons plusieurs mois auprès du comité de direction et des différents chefs de projets concernés, à travers des sessions de travail et des suivis individuels.

**La méthode "Work-Out & Facilitation" accompagne les choix stratégiques de l'entreprise...**

Face à une problématique et des contraintes données, il s'agit de résoudre les conflits inhérents à toute organisation, libérer les compétences de chacun et proposer une méthodologie qui permette aux managers et équipes de progresser vers un objectif commun. Une équipe de personnes expérimentées, bien informées et impliquées est constituée afin de trouver des solutions. Ces plans d'actions sont ensuite soumis à la direction qui les valide ou oppose un argumentaire précis. Un "faci-

liteur", souvent un manager à haut potentiel, est l'interface privilégiée de cette dynamique. Cette méthode évite les choix mal compris, favorise l'implication de chacun et la mise en place d'une véritable culture du changement.

**Pourquoi le nom Ka Mate ?**

Il s'agit du fameux Haka des "All Blacks". Le Haka est une composition jouée par plusieurs instruments. Les mains, les pieds, les jambes, le corps, la

voix, la langue, les yeux : tous jouent leur rôle pour se mélanger et, ensemble, transmettre cette expression passionnée, vigoureuse et identitaire de la culture Maori. Le secret de l'art du Haka ? "Kia korero te katoa o te tinana", "l'ensemble du corps doit parler". Il en va de même pour l'organisation et la stratégie. Toutes les fonctions de l'entreprise ont leur rôle à jouer.

*"La stratégie n'est pas un long plan d'actions mais l'évolution d'une idée centrale au contact de circonstances changeant continuellement. La stratégie doit être dynamique et anticiper." (Jack Welch)*

## Témoignages clients

**Société Française - Télécommunications - CA environ 1 milliard d'euros**

**Directeur général adjoint :** "C'est un formidable outil de communication et de partage entre tous. Auparavant, chacun pouvait définir son activité dans son service, mais personne ne savait précisément comment elle s'inscrivait dans la démarche globale. Aujourd'hui, dans les directions, chaque collaborateur a analysé plus finement le sens de son travail et s'est approprié les points qui les concernaient. Puis chacun s'est attaché à détailler ces points avec ses équipes pour définir les priorités. Résultat, ça marche et chacun sait en quoi son action au quotidien contribue à la stratégie."

**Société Française - Distribution spécialisée - CA environ 200 millions d'euros**

**Directeur général :** "Pour moi, l'intérêt réside dans une vision globale de mon activité au-delà des indicateurs financiers. Le pilotage des programmes de formation, par exemple, devient un enjeu essentiel pour la tenue des objectifs financiers. Avec les seuls indicateurs financiers, je ne peux pas connaître la tendance d'évolution et je fonctionne à court terme. Avec cette approche, si je constate que mes clients finaux veulent du conseil et de l'expertise dans les points de vente, j'analyse par étape comment leur répondre. Il faudra des vendeurs et des patrons de points de vente compétents. D'où une réflexion sur la formation de ces personnes..."

**Société Européenne - Energie - CA worldwide environ 25 milliards d'euros**

**Vice-président HR Worldwide :** "Cette approche nous a permis de clarifier la stratégie RH de l'entreprise et d'agir comme un véritable "Business Partners" au sein du comité exécutif. Aujourd'hui nous avons des processus de mobilité, de formalisation des objectifs individuels, de mesure de la performance, de reconnaissance de la performance, de gestion des carrières et de succession planning, homogènes quelques soient les pays. Nous sommes devenus de véritables contributeurs à la réalisation de la stratégie opérationnelle."

### Contact

[sabinec@kamate-strategy.com](mailto:sabinec@kamate-strategy.com)

**KA MATE Strategy**  
42, avenue Montaigne  
75008 PARIS  
Tél. : 01 53 67 53 00  
Fax : 01 34 94 35 23  
[www.kamate-strategy.com](http://www.kamate-strategy.com)

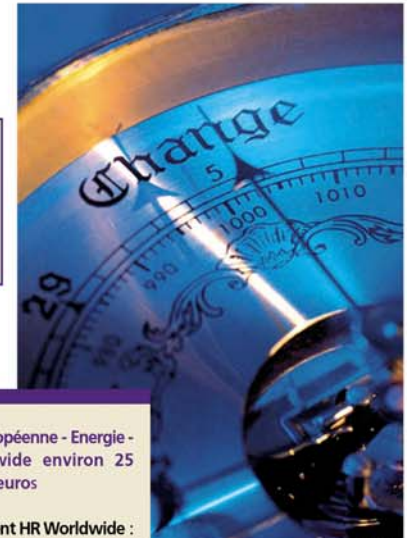


Photo DR



Photo DR



Photo DR