

La révolution Ka Mate Strategy

De nombreuses directions générales de grands comptes, français et internationaux, ont pu mesurer l'efficacité de la méthodologie de Ka Mate Strategy pour assurer le déploiement, l'exécution, le pilotage et l'appropriation de la stratégie au sein de leur organisation.



Photo DR

«Certaines approches n'ont de sens que si elles sont validées par la direction générale. Mais certains managers, il faut le reconnaître, renâclent parfois à faire appel à un consultant extérieur...» Partant de ce constat, Yves Connan, fondateur et président de Ka Mate Strategy, ancien responsable de la culture du changement chez General Electric, a pour objectif de convaincre les hauts dirigeants de l'efficacité de la discipline de l'exécution de

la stratégie. Il appuie ses interventions sur quatre axes majeurs.

Développer un vrai travail d'équipe

En premier lieu, formaliser, déployer, piloter la stratégie de l'entreprise, de manière à ce qu'elle devienne une réalité à tous les niveaux de l'organisation. Ensuite optimiser le mode de fonctionnement des comités de direction pour développer un vrai travail d'équipe autour de l'exécution et, surtout, de l'appropriation de la stratégie. Troisième axe : pour fédérer les énergies, favoriser la rapidité, la flexibilité, l'intégration et l'innovation, Ka Mate Strategy s'emploie à diminuer les classiques barrières verticales (niveaux hiérarchiques), horizontales (entre fonctions), externes (avec les clients et les fournisseurs), géographiques. *«Notre rôle, entre autres interventions, explique Yves Connan, consiste à "coacher" un réseau de personnes, à leur donner les*



Photo DR

moyens de mettre en place les changements dans l'entreprise en créant une dynamique de groupe... La clé du succès tient dans le fait que ces personnes doivent être choisies parmi les managers opérationnels, ou au haut potentiel.» Enfin, *«et c'est là l'une de nos valeurs ajoutées majeure, poursuit Yves Connan, nous faisons travailler ensemble des gens issus de cultures différentes».*

Une règle d'or : travailler sur du concret

Dans tous les cas, la règle d'or de Ka Mate Strategy est de toujours travailler sur des problématiques concrètes. *«Nous disposons d'un réel savoir-faire pour amener les gens à clarifier leur objectif en commun, s'assurer que les contraintes des uns et des autres sont bien prises en compte, que s'instaure un vrai dialogue. Notre rôle de facilitateur signifie que nous partons du principe que la connaissance et l'expertise existent toujours au sein même de l'entreprise. Cela nous permet d'avoir un dialogue direct*

avec chaque membre du comité exécutif et de délivrer au dirigeant une synthèse destinée à provoquer la discussion. Une fois achevée la formalisation de la stratégie et identifiées les mesures de la performance, nous créons une salle de pilotage de manière que les points de dysfonctionnement relevés trouvent leur solution.» Toutes ces décisions, et c'est là un des points forts de la méthodologie, sont prises de manière consensuelle.

Cette discipline de l'action de la stratégie, qui constitue une véritable révolution dans le mode de pensée et d'action de nombreux dirigeants, convainc de plus en plus ces derniers par son pragmatisme et son efficacité.

Contact

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



Photo DR