Since
—2020—
OFFICIAL MEMBER

Forbes
Business
Council

Le PDG et son Équipe Dirigeante

KA MATE STRATEGY

LA DISCIPLINE DE L'EXÉCUTION
DE LA STRATÉGIE™

V21

LE RÔLE DU PDG

Comme tout leader d'une équipe, le rôle du PDG est déterminant dans le bon fonctionnement de son Équipe Dirigeante.

Dès que ce niveau de responsabilité est atteint, vous vous retrouvez dans la **solitude** la plus complète, les mauvaises nouvelles ne vous sont remontées que lorsqu'il n'est plus possible de vous les cacher, toutes les informations vous sont présentées (le plus souvent de façon inconsciente) à travers le filtre individuel de la personne qui vous les présente et, de ce fait, vous êtes amené à « traduire » l'information en permanence, sans oublier que vous devez arbitrer au quotidien des décisions qui sont vitales pour votre business. Le tout se produisant dans un environnement incertain et changeant, vous serez nécessairement exposé au **doute**.

CRÉER DE LA VALEUR POUR L'ACTIONNAIRE… MAIS PAS SEULEMENT

Le PDG et son Équipe Dirigeante sont aujourd'hui jugés sur la création de valeur court terme pour **l'actionnaire**. Personne ne les juge, ni ne les rémunère sur la création de valeur pour les 2 autres parties prenantes majeures : **les clients et les employés**. Pourtant, ces deux acteurs sont clés pour la création de valeur.

Le lien entre les trois acteurs (actionnaires, clients, employés) est bien repris dans le concept Balanced Scorecard de Kaplan et Norton. Mais cet outil n'est pas suffisant, car, à l'approche des échéances court terme (annonce des résultats financiers trimestriels ou annuels), des prises de décisions favorisant ce court terme peuvent pénaliser l'entreprise sur le moyen terme.

Et c'est bien là que doit se situer le **point d'équilibre pour le PDG**.

L'EXÉCUTION DE LA STRATÉGIE

Équilibrer les attentes de ces 3 acteurs majeurs, dans la durée, n'est pas chose facile d'autant plus que les entreprises doivent en permanence s'adapter aux changements de plus en plus rapides qui s'opèrent dans leur environnement : crise sanitaire, avancées technologiques, nouvelles concurrences, évolutions des besoins/attentes clients, des normes et contraintes...

Plusieurs enquêtes nous montrent que le principal problème rencontré par les entreprises pour s'adapter à ces changements est leur capacité à EXÉCUTER RAPIDEMENT leur stratégie.

Quels sont les freins à l'exécution de la stratégie et comment y remédier ?
Pourquoi est-il essentiel de piloter l'exécution de la stratégie
et comment faire pour y parvenir ?

PILOTER L'EXÉCUTION DE LA STRATÉGIE

La stratégie doit **s'adapter** et **évoluer** en fonction des obstacles rencontrés et/ou des résultats obtenus. Cette phase essentielle, encore ignorée dans les entreprises, représente la phase de **pilotage** de l'exécution de la stratégie, et a pour but de rendre votre **stratégie dynamique et anticipative.**

Il faut **décider** des **évolutions** à apporter. Ces décisions requièrent l'engagement de l'Équipe Dirigeante, principalement parce que cela concerne des problématiques transverses. **L'agilité** demandée lors de la mise en œuvre de la décision nécessitera une **adaptation coordonnée** pour que toute l'entreprise se remette, en même temps, sur les « bons rails ».

Il faut aussi que l'Équipe Dirigeante ait à sa disposition un outil qui l'alerte sur les problèmes potentiels qui nécessitent son arbitrage.

LE RÔLE DE L'ÉQUIPE DIRIGEANTE

Le pilotage de l'exécution de la stratégie ne pourra se faire que s'il existe une véritable dynamique au sein de l'Équipe Dirigeante et un fonctionnement en mode Équipe sans faille pour anticiper et adapter l'évolution de la stratégie, mais aussi pour fédérer les énergies dans ce changement permanent.

Il faut donc créer une cohésion au sein de l'Équipe Dirigeante pour compléter le fonctionnement existant en silo par une **démarche collaborative.**

COMPLÉTER LE FONCTIONNEMENT EN SILO...

Les réunions des membres de l'Équipe Dirigeante permettent le partage de l'information mais le fonctionnement en silo ne facilite pas la **gestion des problèmes transverses**.

...PAR UNE DÉMARCHE COLLABORATIVE EFFICACE

Les réunions de prises de décisions et de pilotage de l'exécution de la stratégie, quant à elles, prennent en compte les **objectifs court terme et moyen terme**.

La dynamique de l'équipe permet également la construction des solutions aux problématiques transverses à partir des **analyses des causes**.

Cette construction développera **l'appropriation** qui elle-même facilitera l'action et contribuera à la performance globale de l'entreprise.

LA DISCIPLINE DE L'EXÉCUTION

DE LA STRATÉGIE™

UN CONCEPT DÉDIÉ

Unique au monde, ce **concept all-in-one** répond de façon pragmatique aux problématiques du PDG et de son Équipe Dirigeante. Il **garantit le pilotage** de l'exécution de la stratégie en permettant notamment d'anticiper les dysfonctionnements et de faciliter la dynamique de l'Équipe Dirigeante afin d'**adapter continuellement la stratégie aux réalités du terrain.**

LA DISCIPLINE DE L'EXÉCUTION DE LA STRATÉGIE™

Un SYSTÈME DE MANAGEMENT
lié à l'exécution de la stratégie

Facilitation des sessions de prises de décisions pour le PDG et son Équipe Dirigeante pour assurer l'appropriation et garantir la mise en œuvre des décisions

Un CENTRE DE PILOTAGE STRATÉGIQUE

Le groupe KA MATE Strategy est le pionnier des centres de pilotage stratégique - les SteerVision Centers™ - utilisés pour piloter plus efficacement l'exécution de la stratégie

Dédié au TOP MANAGEMENT

Le premier concept complet créé spécifiquement pour le PDG et l'Équipe Dirigeante

UNE SOLUTION COMPLÈTE

La force du concept repose sur **l'association d'un système de management, lié à l'exécution de la stratégie, avec un centre de pilotage stratégique** nommé le SteerVision Center™. Cet ensemble a été pensé spécifiquement pour le PDG et son Équipe Dirigeante.

Les sessions de prises de décisions habituelles sont ainsi complétées par des sessions de pilotage mensuelles, d'une durée de 2 heures. L'objectif est d'améliorer la prise de décisions rapide et la mise en œuvre de ces dernières, mais également d'obtenir un suivi efficace et précis de la ré-adaptation des actions stratégiques.

Ces sessions se déroulent au sein des SteerVision Centers™.

LE STEERVISION CENTER™

LE STEERVISION CENTER™

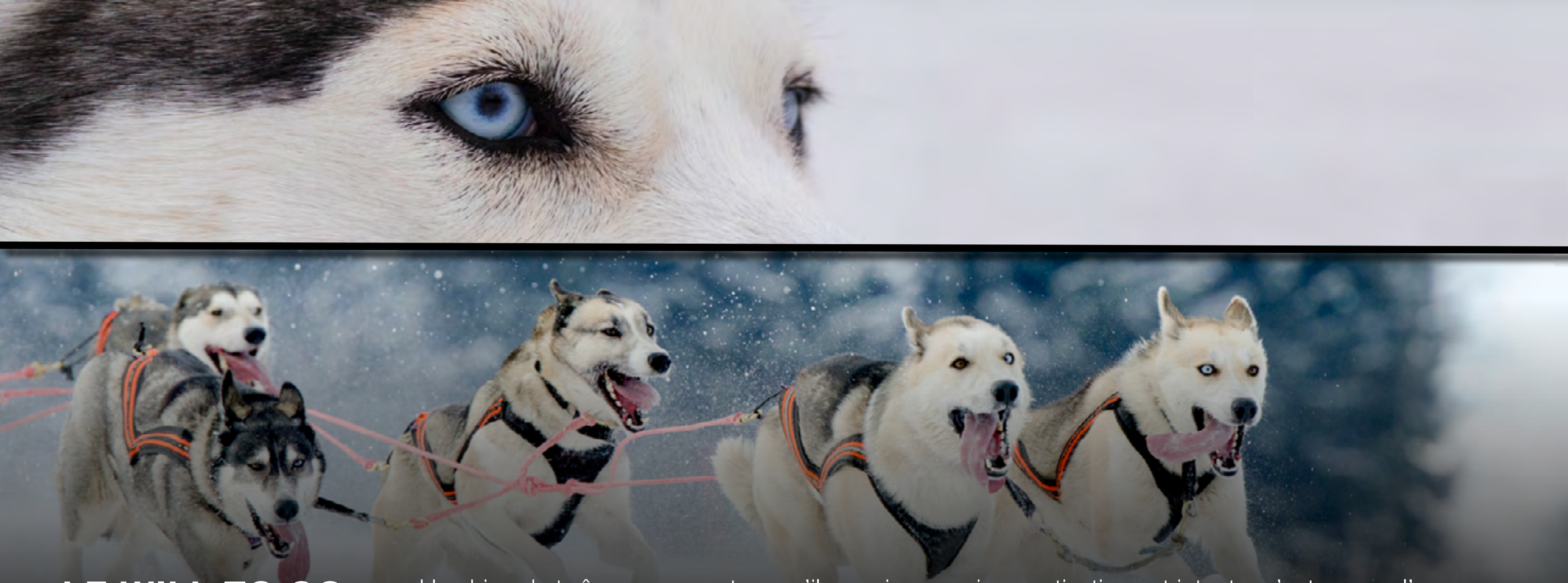
Le SteerVision Center™ est le **centre de pilotage dédié à l'Équipe de Direction** qui peut, à partir des données actuelles, piloter l'exécution de la stratégie retenue afin de **garantir l'atteinte des objectifs à moyen terme**

LE STEERVISION CENTER™

Inspiré des techniques du Management Visuel et du concept de War Room, ce lieu est adapté à une utilisation en présentiel et/ou en virtuel.

En présentiel, ce lieu existe sous la forme d'une salle physique équipée des dernières technologies comme support d'animation afin de renforcer la dynamique de l'Équipe Dirigeante. En réponse aux besoins actuels, le SteerVision Center™ se décline également sous format digitalisé pour un fonctionnement en virtuel et à distance.

Mais ce lieu n'est qu'un élément qui doit être complété par un accompagnement de **Faciliteurs** expérimentés qui renforceront le « WILL TO GO » de votre Équipe Dirigeante.



LE WILL TO GO...

Un chien de traîneau ne court que s'il a envie, que si sa motivation est intacte, c'est ce que l'on nomme son « Will To Go ». Il fait partie d'une équipe, le sait, et pour son Musher, quand le mental et le « Will To Go » de ses chiens sont au top niveau, c'est une équipe de rêve !

Il en est de même pour le PDG et son Équipe. Il faut maintenir la motivation de l'Équipe, les impliquer, donner un sens concret à leurs responsabilités, les **faire adhérer aux challenges et à la vision du PDG**. Comment le PDG peut-il s'assurer que les décisions prises aujourd'hui préparent l'entreprise au mieux pour son avenir, que l'anticipation est de mise avant que toute son Équipe ne soit submergée par un empilement de problèmes, et que la stratégie soit aussi bien ré-orientée en fonction des événements ? **Pas un seul logiciel ne répondra à ces questions !**

...DE L'ÉQUIPE DIRIGEANTE

Ce sont les hommes et les femmes de votre organisation qui ont cette capacité de réflexion pour s'adapter... mais il va falloir créer de la **cohésion** au sein de cette équipe. Il ne suffit pas de réunir l'Équipe Dirigeante, car réunir signifie rassembler pour passer de l'information et communiquer. Il s'agit plutôt d'échanger tout en créant une cohérence (entre les actions décidées) qui prend elle-même en compte les problématiques de chaque membre de cette équipe, le tout sans perdre de vue les **axes stratégiques** !

Il va falloir améliorer - voir créer - la culture du **respect** et de la **confiance**, la culture de la **transparence**, la culture de **l'engagement**, la culture de **l'action**, ... Autant de créations de valeurs dans l'optique de maintenir le « Will To Go »... la dynamique de l'Équipe Dirigeante !

C'est le rôle du Faciliteur de vous accompagner dans cette évolution des comportements.

LE RÔLE DU FACILITEUR

Comment le Faciliteur développe-t-il « l'envie de faire » ?

L'envie est bloquée par des aspects tels que l'ego, les enjeux de pouvoirs, les comportements individuels, les non-dits, les ambitions individuelles, la non-reconnaissance, le non-alignement des objectifs individuels par rapport aux objectifs des collègues/pairs, l'évolution de carrière, la personnalité (ce point incluant l'aspect culturel - la nationalité - mais aussi le style de management).

Le Faciliteur intervient pour **construire et développer la dynamique de groupe**, l'appartenance à l'équipe. Il intervient surtout en maintenant un fil conducteur permanent : la résolution d'un problème précis au sein de l'entreprise. Ce problème doit concerner l'ensemble des participants, de telle sorte qu'ils aient réellement envie de le résoudre, travailler sur du concret et du pragmatique.

NOS RÉSULTATS

Nos différentes expertises favorisent un travail en profondeur avec chaque membre de votre Équipe Dirigeante, afin d'adapter encore et toujours votre Entreprise aux évolutions des marchés.

Nous avons installé ***plus de 200 SteerVision Centers ™*** ***dans le monde*** et obtenu en moyenne un impact de ***+30% sur l'EBIT*** au bout de la 3ème année

YVES CONNAN
PDG KA MATE STRATEGY

Après une dizaine d'années d'expérience chez General Electric auprès de Jack Welch, Yves a fondé **KA MATE Strategy** en 2001 et **STEERVISION** en 2015 pour accompagner les PDG et Équipes Dirigeantes afin d'améliorer la Performance globale de leur Entreprise en mettant en place le concept de La Discipline de l'Exécution de la Stratégie™

Depuis plus de 20 ans,
Yves accompagne de nombreux Présidents
et leurs Équipes Dirigeantes, en Europe,
en Amérique du Nord, en Asie et en région MEA.

Cette expérience en fait un Faciliteur exceptionnel, capable de travailler, auprès des Équipes Dirigeantes, dans des environnements complexes et exigeants.

Yves est titulaire d'un MBA de l'ESCP Europe et membre du Who's Who en France et du Forbes Business Council.

ILS NOUS FONT CONFIANCE

NOUS CONTACTER

LinkedIn NewsRoom Who's Who

42 Avenue Montaigne - 75008 Paris | France

+33 (0)1 53 67 53 00

contact@kamate-strategy.com

kamate-strategy.com