



MASTER OF ADVANCED STUDIES  
QUALITY & STRATEGY MANAGER  
Formation continue - en emploi

Accueil | Contact | Plan | S'inscrire

Rechercher

NEWS

SEANCE I

FORMATION

Public cible

Echéancier

Conditions / Prix

Contenus des cours

INFORMATIONS

Crédits ECTS

Inscriptions

Séances d'informations

Communication

Master postgrade

Historique

Association AQM

CAS 1  
Management de  
la qualité

CAS 2  
Management des  
performances

S'INSCRIRE

CAS 3  
Management de  
l'innovation

CAS 4  
Management de  
la transformation

MAS : CAS 1 à 4



# Qui est KM Consulting ?



## **Mission depuis 1997**

**Conseiller, former et accompagner sur le plan stratégique, opérationnel et humain, une organisation, une équipe ou une personne vivant une période de profonds changements**

*Jean Ducommun*

[www km-consulting.ch](http://www.km-consulting.ch)

**Comment  
développer le profit par les  
partenariats  
et les  
Ressources  
?**



# Les partenariats et les ressources

## Les organisations excellentes managent

**L**es partenariats externes

**L**es finances

**L**es installations, équipements et matériel

**L**a technologie

**L**'information et la connaissance

(knowledge management and sharing)



# les 3 thèmes abordés

**D'où viennent les marges ?**

**Qui est au service de qui ?**

**Qui sont vos partenaires privilégiés ?**

# Et si c'était bien organisé avec des règles simples





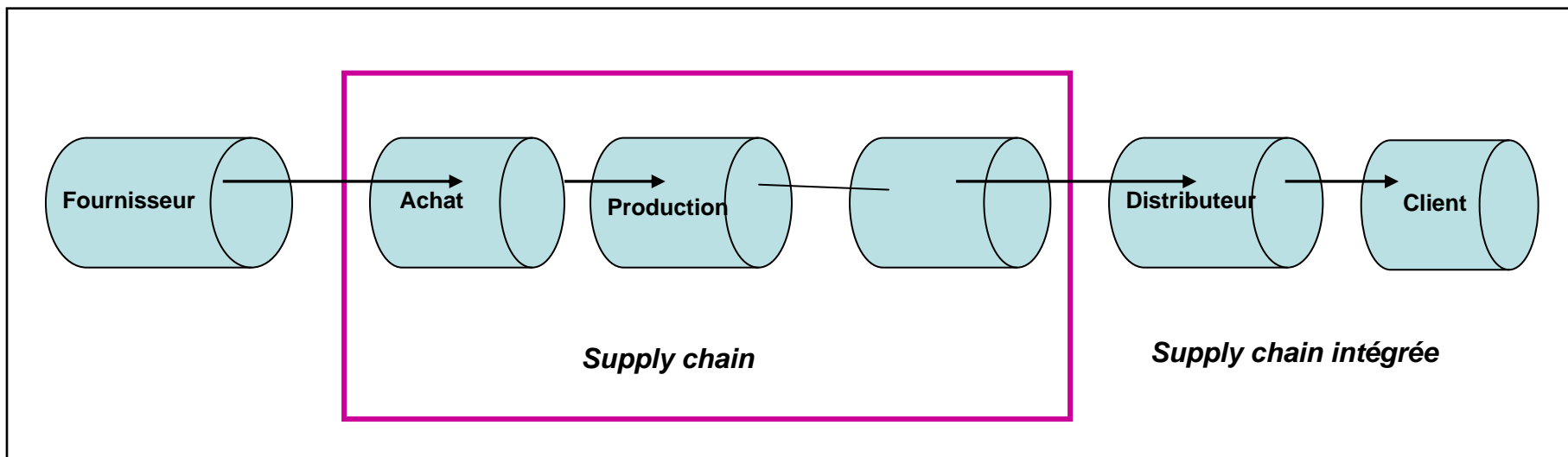
# Exemple No 1

**FAVI**



# D'où viennent les marges ?

En termes de processus :







## Exemple No 2

# Fondation Humanitas

EMS créé en 1995 à Rotterdam

« *Ne me fait pas vivre mes dernières années dans un endroit froid et anonyme* »

*Commencer par soi-même*



Prof. Hans Becker, fondateur d'Humanitas en 1995



# *Un autre regard sur un lieu de vie*

*en 2007*

*6'000 clients*

*2'000 collaborateurs*

*1'000 bénévoles*

Plus de 1000 habitats pour la vie

Un musée pour les clients atteints  
de la maladie d'Alzheimer

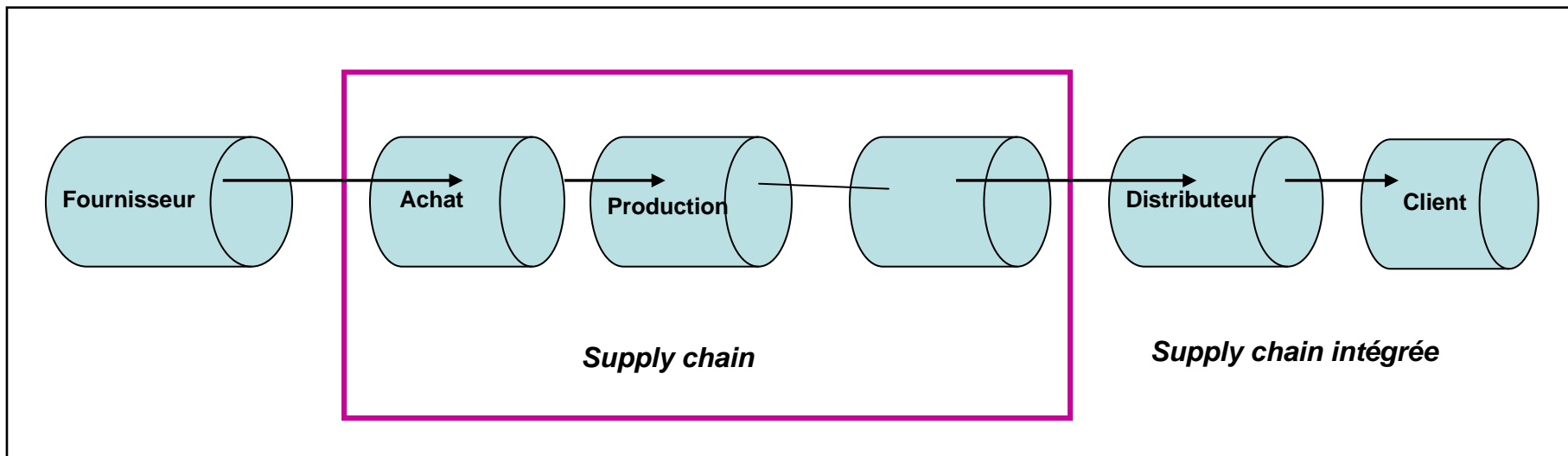


# De nombreux couples de plus de 65 ans désirent :

- **Rester** ensemble avec son partenaire, de manière autonome
- **Vivre** dans son propre environnement en préservant les contacts sociaux
- **Éviter** de déménager quand d'autres de soins sont nécessaires, par exemple la maladie d'Alzheimer

# D'où viennent les marges ?

En termes de processus :



# *Qui sont mes clients ?*

## **Pour Humanitas,**

il est évident que le client – dans plusieurs cas -  
recueille plus de bien-être

- **d'un animal domestique** que d'un infirmier,
- **plus d'un barman** que d'un diététicien
- **plus de l'art** que des codes d'hygiène.



# *Qui sont mes fournisseurs ?*

## **Pour Humanitas,**

**La famille** est le fournisseur privilégié (Amour, financement, présence)

**La nourriture**

**La beauté**