

LE CAS CLIENT

DIRECTION GENERALE REMISE EN PERFORMANCE ET PREPARATION A LA CESSIION

Grâce à sa réactivité d'intervention et aux compétences du Manager retenu, Valtus permet en 18 mois à une PME en difficulté de retrouver le chemin de la rentabilité et de finaliser la cession de l'entreprise longtemps attendue par ses actionnaires.

CONTEXTE

- > PME (250 personnes, CA <100 M€)
- > E-commerce
- > Actionnariat : investisseurs privés et fonds d'investissement

La société est structurellement déficitaire depuis sa création. Le Directeur Général en place a perdu la confiance des actionnaires et le climat social est très tendu. Les actionnaires ont des intérêts divergents et n'envisagent plus de refinancer l'entreprise dans ces conditions.

ENJEUX DE LA MISSION

- > Retrouver le chemin de la croissance et de la rentabilité
- > Préparer et réaliser la cession de la société

SOLUTIONS MISES EN ŒUVRE

Après quelques jours dans l'entreprise, les constats du Manager de Transition sont les suivants :

- > La Direction a perdu toute crédibilité auprès des salariés, les syndicats ayant pris le relais et faisant un chantage systématique à la grève
- > Les pertes sont plus importantes que prévues et le carnet de commandes est en forte baisse
- > Il faut redynamiser les ventes au plus vite et simultanément réduire la structure de coûts

Trois semaines après le démarrage, Valtus propose un plan d'actions aux actionnaires.

L'équipe de Direction, démotivée, est reprise en main et resserrée autour du Directeur Général de Transition. Une nouvelle politique tarifaire et commerciale est mise en place. Parallèlement, l'organisation des livraisons clients est remaniée, permettant des gains de productivité importants.

La société souffrant d'un sureffectif structurel, un plan social visant 50 personnes est lancé rapidement, avec l'accord de la majorité des salariés et sans perturbation réelle sur l'activité commerciale.

L'équilibre d'exploitation étant désormais proche, le processus de cession est engagé. L'associé Valtus accompagne alors de manière rapprochée son manager soumis à diverses sollicitations de la part des acquéreurs potentiels durant cette période. La société est cédée 16 mois après le début de la mission. L'acquéreur fait alors appel à Valtus pour superviser le processus d'intégration.

RESULTATS ET BENEFICES CLIENTS

- > L'équipe Valtus est parvenue à établir un diagnostic précis des difficultés, à lancer les mesures court terme et moyen terme pour redresser l'entreprise, et ainsi à rapidement regagner la confiance des salariés et des actionnaires.

De nouveau sur une dynamique positive, la société est cédée 16 mois après le démarrage de la mission à un acteur de la distribution souhaitant se développer dans le secteur du e-commerce