

# LE CAS CLIENT

## DIRECTION GENERALE REMISE EN PERFORMANCE D'UNE ENTREPRISE SOUS LBO

Sous LBO secondaire, une entreprise subit une dégradation importante de ses résultats mettant en péril le montage financier. Valtus intervient en tant que Président du Directoire pour remettre cette entreprise en performance

### CONTEXTE

- > PME, (180 personnes, CA <50 M€).
- > Secteur des équipements de la maison, fabrication et distribution en B to C (Europe, USA, Asie).
- > Actionnariat : fonds d'investissement LBO.

Le chiffre d'affaires est en chute du fait de résultats décevants sur l'Europe et de la rupture du contrat de distribution par l'unique partenaire asiatique. La contribution de l'Asie (25 % du CA) est clé pour maintenir les équilibres financiers du LBO. La forte dégradation des résultats nécessite d'une part une reprise en mains immédiate de l'entreprise et d'autre part une renégociation bancaire.

### ENJEUX DE LA MISSION

- > Assurer la pérennité financière de l'entreprise
- > Trouver une solution sur l'Asie suite à la rupture du contrat avec le partenaire historique
- > Etablir un plan d'action permettant d'abaisser très rapidement le point mort.
- > Participer activement à la renégociation bancaire sous plan de sauvegarde.

### SOLUTIONS MISES EN ŒUVRE

Les premiers jours du Manager en tant que Président du Directoire sont déterminants pour évaluer

- > Les personnels clés (membres du Comité de Direction et collaborateurs) sur lesquels s'appuyer.
- > La pertinence et la solidité du partenaire potentiel asiatique.
- > La dynamique commerciale par un échange collaboratif avec le réseau des distributeurs.

Ce diagnostic a pour conséquence la réduction significative du nombre de cadres dirigeants sans impacter ni les collaborateurs, ni l'encadrement intermédiaire. Le partenaire asiatique pressenti est finalement écarté. L'accent est mis sur le développement commercial, le réseau ayant besoin d'un second élan pour se redévelopper.

Les 12 mois suivants ont permis au manager de re-booster les ventes et donc de remettre l'entreprise sur les rails grâce à :

- > La finalisation d'un accord bancaire.
- > La remise en route des fondamentaux pour redresser les ventes en Europe et aux USA.
- > L'intense prospection en Asie de nouveaux distributeurs afin de bâtir un réseau solide avec des partenaires multiples.
- > L'information régulière de l'actionnaire en Conseil de Surveillance.

### RESULTATS ET BENEFICES CLIENTS

- > Les 12 premiers mois sont fortement focalisés sur la renégociation bancaire et sur un travail de fond de développement commercial.
- > La seconde période de 12 mois est celle de la reconstruction et du redécollage du CA (+15%) : la génération de cash dépasse les attentes des investisseurs et permet à l'entreprise de remettre en route le mécanisme du LBO.