

LE CAS CLIENT

DIRECTION FINANCIERE STRUCTURATION D'UNE START-UP INTERNATIONALE

Après la phase de création, et alors que la société entre dans une phase de forte croissance, Valtus accompagne un éditeur de logiciel dans la structuration de ses fonctions support et lui permet de réaliser avec succès une importante levée de fonds aux États-Unis.

CONTEXTE

- > Start-up, passage de 150 à 300 personnes, entrées commandes passant de 15 M\$ à 30 M\$
- > Éditeur de logiciel open source leader sur son secteur
- > Présence en Europe, aux États-Unis et en Chine
- > Actionnariat : Président co-fondateur de la société, adossé à des fonds de capital-risque

Après avoir focalisé toute son énergie sur le développement du meilleur produit et sur le déploiement de la communauté d'utilisateurs, le groupe entre dans une phase de commercialisation de son offre et doit très rapidement structurer ses fonctions support. Une chasse de tête est lancée pour le recrutement d'un CFO Groupe basé aux États-Unis afin de prendre le relais du directeur financier à temps partiel qui accompagne la société depuis sa création.

ENJEUX DE LA MISSION

- > Structurer la fonction finance au niveau du Groupe pour accompagner son développement, sans attendre l'arrivée du nouveau CFO.

SOLUTIONS MISES EN ŒUVRE

Huit jours après une analyse de la situation par l'associé Valtus et le dirigeant du Groupe, le Directeur Financier Valtus, qui connaît bien le secteur du logiciel, démarre l'intervention pendant laquelle il va :

- > Structurer les processus de reporting, de contrôle budgétaire et de consolidation sur l'ensemble du Groupe
- > Mettre en place les procédures « Order to Cash » et « Purchase to Pay », et les systèmes d'informations associés
- > Définir l'organisation cible des équipes finance et participer activement au recrutement du Controller Financier EMEA et du directeur comptable Groupe
- > Formaliser et harmoniser les systèmes de rémunération et préparer la mise en place d'un accord 35 heures sur la France
- > Accompagner la création de la filiale japonaise

Deux mois après le démarrage de la mission, l'équipe de Direction et le Conseil d'Administration disposent d'un reporting permettant de suivre et piloter une activité en hyper croissance sur trois continents.

Six mois plus tard, le CFO américain est recruté. La société décide alors de mener une levée de fonds de 34 M\$ aux États-Unis et sollicite le manager Valtus pour accompagner la phase de due diligence. L'opération est bouclée en 3 mois dans d'excellentes conditions.

RESULTATS ET BENEFICES CLIENTS

- > Grâce à la mise en place d'une organisation financière structurée, le management du Groupe peut piloter efficacement son hyper croissance.
- > Ayant une bonne visibilité sur l'activité et ses besoins de financement, le Groupe peut réaliser une importante levée de fonds aux États-Unis pour accélérer son développement.