

# LE CAS CLIENT

## DIRECTION FINANCIERE STRUCTURATION ET PREPARATION A LA CESSION

Un groupe coté envisage de céder l'une de ses activités non stratégiques dont l'équipe de Direction est déstabilisée. L'intervention d'un manager Valtus au côté du nouveau Directeur Général de la filiale permet rapidement de retrouver une dynamique positive, et douze mois après, de s'adosser à un concurrent dans d'excellentes conditions.

### CONTEXTE

- > Filiale de Groupe coté, 1000 personnes, CA <100 M€
- > Laboratoires d'analyses médicales

Un nouveau Directeur Général vient d'être nommé à la tête de cette Business Unit très rentable, mais non stratégique pour le Groupe qui la contrôle, alors que 4/5ème de l'équipe de Direction vient de quitter l'entreprise. Une cession de l'activité est envisagée à court terme dans le cadre de la profonde réorganisation en cours du secteur.

### ENJEUX DE LA MISSION

- > Remettre urgemment de l'ordre dans la Direction Administrative et Financière
- > Permettre aux directeurs de laboratoires de disposer des outils et indicateurs nécessaires pour piloter de manière efficace leurs laboratoires et améliorer leurs performances
- > Avec le Directeur Général, préparer et accompagner le processus de cession de l'activité

### SOLUTIONS MISES EN ŒUVRE

Le management très particulier des biologistes qui dirigent les laboratoires conduit Valtus à sélectionner avec le Directeur Général un manager de transition très consensuel, surdimensionné et ayant le plaisir de transmettre. Les résultats sont immédiats :

- > Les données sont structurées, les indicateurs fiabilisés
- > Les équipes se remettent au travail
- > le Directeur Général peut à nouveau consacrer toute son énergie au business
- > Les biologistes, les salariés et le Directeur Financier du Groupe reprennent confiance

Rapidement, le chiffre d'affaires et le résultat repartent à la hausse. Six mois après le démarrage de la mission, la direction du Groupe décide alors de mettre en vente la société avec un calendrier très court.

Le mémorandum pour la cession est rapidement préparé. Les chiffres sont précis et les prévisionnels annoncés sont tenus. Le tandem constitué entre le Directeur Général et le manager Valtus enchaîne avec efficacité et conviction les réunions de présentation aux nombreux acquéreurs potentiels. Six mois après, dans un marché financier compliqué, l'opération est finalisée dans d'excellentes conditions pour le cédant.

### RESULTATS ET BENEFICES CLIENTS

- > Une dynamique d'entreprise remise en route grâce au tandem entre le Directeur Général et le manager Valtus.
- > La réalisation en un temps record, et dans des conditions financières optimisées, de la cession d'une activité non stratégique.