

LE CAS CLIENT

DIRECTION FINANCIERE RESTRUCTURATION SOUS PROTECTION D'UN MANDAT AD HOC

Grâce à sa réactivité d'intervention et à l'établissement d'un diagnostic précis, Valtus évite à une PME sa mise en redressement judiciaire. Après un diagnostic de deux semaines, la mise en œuvre immédiate de décisions stratégiques majeures permet en 6 mois à la société de retrouver une rentabilité positive et de finaliser sa renégociation bancaire.

CONTEXTE

- > PME de 250 personnes, 30 M€ de CA (France 20 M€, Belgique 10 M€)
- > Industrie technologique
- > PDG fondateur devenu actionnaire minoritaire, société endettée (LBO et investissements industriels)

Suite à une croissance externe mal maîtrisée et à un démarrage plus lent que prévu de nouveaux produits, la rentabilité est en chute libre avec une trésorerie d'exploitation tendue et une incapacité à honorer la dette moyen terme. Le PDG perd la confiance de ses créanciers..

ENJEUX DE LA MISSION

- > Identifier la source des difficultés financières de l'entreprise et mettre en œuvre les actions permettant de retrouver le chemin de la rentabilité.
- > Préparer la renégociation bancaire.

SOLUTIONS MISES EN ŒUVRE

Lors des deux premières semaines, l'associé et le manager Valtus vont avec le Dirigeant:

- > Analyser la situation de trésorerie court terme.
- > Analyser les résultats et les perspectives de développement sur l'année en cours.
- > Définir la stratégie à adopter sur les filiales belges.
- > Préparer la stratégie de renégociation bancaire.

La situation est beaucoup plus critique que prévu : le groupe est en trésorerie très tendue. Les deux entreprises belges reprises un an auparavant sont structurellement déficitaires et risquent à court terme d'entraîner le groupe en redressement judiciaire. Il est donc nécessaire d'agir très vite :

Via son réseau, Valtus fait intervenir un avocat belge spécialiste des entreprises en difficulté : l'une des filiales est mise en liquidation, l'autre en redressement judiciaire.

Toutes les sociétés françaises (holding et société d'exploitation) sont mises sous la protection d'un mandataire ad hoc afin de se donner le temps de bien négocier le refinancement, en toute confidentialité.

Dans la seconde partie de la mission, une refonte du business Plan et du plan de trésorerie est élaborée par le manager Valtus avec le management de la société.

RESULTATS ET BENEFICES CLIENTS

- > En un mois, l'équipe Valtus est parvenue à établir un diagnostic précis des difficultés et à mettre en place les mesures d'urgence qui ont permis de sauver l'entreprise.
- > La société, dont la rentabilité était négative au premier semestre (-10%), a retrouvé l'équilibre au second semestre sans avoir eu à réduire ses effectifs en France.
- > La solidarité et la ténacité de l'équipe constituée avec le Dirigeant (Valtus, mandataire ad hoc, avocat historique de la société, avocat belge, cabinet d'audit...) permettent de regagner la confiance des banques et de trouver un accord : l'entreprise peut poursuivre son développement.