

# LE CAS CLIENT

## DIRECTION GENERALE CRISE MANAGERIALE ET PREPARATION A LA CESSION

Grâce à sa réactivité d'intervention, Valtus permet à une PME de finaliser en 3 mois un processus de cession alors qu'elle traverse une crise managériale.

### CONTEXTE

- > PME de 35 personnes, 5 M€ de CA
- > Services technologiques
- > Actionnariat : investisseurs privés et fonds d'investissement

La société est engagée dans un processus de cession depuis 10 mois et est sur le point de finaliser avec un acquéreur, quand le Président du Directoire démissionne de son mandat social dans un contexte de défiance vis-à-vis des actionnaires.

### ENJEUX DE LA MISSION

- > Reprendre la Présidence du Directoire et mener le processus de cession à son terme
- > Motiver et animer les équipes potentiellement déstabilisées par la cession de l'entreprise et la démission du Président

### SOLUTIONS MISES EN ŒUVRE

Un travail de fond est réalisé très rapidement par l'associé Valtus avec les actionnaires afin d'identifier le profil adapté à cette mission très délicate. Après présentation de deux candidats au Conseil de Surveillance, le manager Valtus sélectionné démarre dès le lendemain, après avoir été nommé Président du Directoire.

L'ancien Président est toujours dans l'entreprise où il reste salarié.

Le manager Valtus initie immédiatement une reprise en main des équipes et de la communication:

- > Mise en place d'une réunion du comité de direction hebdomadaire
- > Information des salariés sur les plans d'actions et sur l'opération de cession en cours
- > Coaching individuel des membres du Comité de Direction, y compris de l'ex-Président toujours en poste dans l'entreprise
- > Interface régulière avec le Conseil de Surveillance
- > Mise en place d'un plan d'action permettant d'atteindre les objectifs nécessaires à la réalisation de la cession (niveau de chiffre d'affaires, de résultat, de trésorerie, finalisation de la clôture des comptes, préparation du budget N+1, sécurisation de la propriété intellectuelle, ...)
- > Remise en marche de l'équipe Recherche et Développement, peu pilotée auparavant

Trois mois après le démarrage de la mission, l'acquisition est finalisée et la Présidence de la société transmise au Groupe acquéreur.

### RESULTATS ET BENEFICES CLIENTS

- > Pour les actionnaires, la cession est finalisée dans les conditions de prix et de délais souhaités
- > Pour les salariés, la clarification de la stratégie et des objectifs ainsi que la mise en place d'une vraie méthodologie de travail leur ont permis de retrouver motivation et confiance
- > Pour l'acquéreur, il intègre une entreprise en plein ordre de marche sans avoir eu de départ de personnel clé dans les mois précédant la cession