

CAS CLIENT : REDRESSER UNE ENTITÉ INDUSTRIELLE ACQUISE PAR UN FONDS D'INVESTISSEMENT AVEC LE MANAGEMENT DE TRANSITION

CONTEXTE

Le DG d'une entreprise industrielle en forte croissance dans le secteur de l'aéronautique doit mettre en place un plan de redressement afin d'atteindre les niveaux de rentabilité demandés par le nouvel actionnaire.

TIMELINE

- Alexis Soudoplatoff, senior consultant et responsable de la practice industrie & services BtoB pour la division Management de Transition au sein du cabinet Robert Walters, est missionné pour trouver un dirigeant capable de mener à bien ce retournement.
- En une semaine, le DG sélectionne le manager de transition, un profil de dirigeant sur un périmètre multi-sites dans l'industrie automobile puis dans l'aéronautique.
- 15 jours plus tard, le dirigeant en transition est présenté à son équipe et commence la mission de redressement de cette entité.

INFORMATIONS CLÉS

- Un fonds d'investissement en tant que nouvel actionnaire
- La mise en place d'un plan global de redressement
- Un contexte de forte croissance
- Durée de la mission : 12 mois

MISSIONS

- Diagnostic et proposition de la déclinaison du plan d'action
- Action sur l'ensemble de l'activité industrielle : la production et la logistique
- Retournement du site vers un niveau de rentabilité positif et conforme aux objectifs du nouvel actionnaire

▶ DÉROULÉ DE LA MISSION

- La première semaine est une période d'intégration et de détermination des principaux enjeux de la mission.
- A la fin du premier mois, le manager de transition présente au comité de direction un diagnostic et propose un plan d'action détaillé.
- Rapidement, les premiers effets du plan de redressement apparaissent sur les KPIs notamment sur la partie production et logistique. Au bout de 6 mois, on peut constater des améliorations dans le déroulement des opérations ainsi que leurs impacts sur le compte de résultat.
- En 12 mois, le retournement économique de l'entité est réalisé.
Alexis Soudoplatoff conserve son rôle d'intermédiaire entre le DG et le manager de transition pendant toute la durée de la mission avec au minimum un point mensuel sur le suivi du projet.

⊖ RÉSULTAT

En 12 mois, le manager de transition a réussi le redressement financier d'une organisation en perte devenue profitable grâce à la mise en place et à la gestion du plan d'action sur les opérations.

Alexis Soudoplatoff
Senior Consultant
+33 1 40 67 03 38
+33 6 63 06 00 90

alexis.soudoplatoff@robertwalters.com



LE MANAGEMENT DE TRANSITION CHEZ ROBERT WALTERS

Pionnier du management de transition en Europe, le cabinet Robert Walters a lancé cette activité en France dès 2004. Nos consultants sont des spécialistes et anciens professionnels des métiers sur lesquels ils interviennent. Ils entretiennent un vivier actif de managers de transition immédiatement opérationnels : ils peuvent ainsi mettre rapidement des ressources expertes et autonomes à disposition des entreprises afin de répondre à leurs besoins urgents (remplacement de poste clé, gestion de crise, optimisation fiscale, mise en place de nouveaux outils...).