

# CAS CLIENT

## ACCOMPAGNER UNE ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ AVEC LE MANAGEMENT DE TRANSITION



« Le management de transition nous a permis de bénéficier de l'expérience et de l'objectivité d'un expert qui a compris nos enjeux vitaux et a su garder la tête froide en toutes circonstances.

Philippe Petiot

### 🔑 INFORMATIONS CLÉS

- Un DG en prise de fonction
- Une structure en situation délicate
- Des difficultés financières, commerciales et managériales
- Durée de la mission : 1 an

### 🔍 CONTEXTE

Lorsqu'il rejoint le réseau de logement et d'habitat social PROCIVIS & UESAP en tant que directeur général, Philippe Petiot est confronté à un dysfonctionnement au sein de la filiale spécialisée dans la promotion immobilière et la construction de maisons individuelles en Normandie. Cette entité connaissait de grandes difficultés financières, commerciales et managériales.

### 🕒 TIMELINE

- **Isidro Bosch**, senior manager de la division Management de Transition au sein du cabinet Robert Walters, est missionné pour trouver un expert capable d'accompagner sa structure.
- En 48 heures, Philippe Petiot arrête son choix sur Frédéric Huth, ancien directeur général, qui se distingue des candidats sélectionnés par son expertise des métiers de l'immobilier, sa connaissance territoriale et son leadership.
- 15 jours plus tard, Frédéric Huth commence sa mission de transition dans la structure concernée en appui au directeur général.

### 📋 MISSIONS

- Etat des lieux de la société et de ses filiales
- Reprise des comptes
- Présentation des scénarios possibles (restructuration, redressement, liquidation...)
- Gestion de la mise en redressement judiciaire par décision du juge

## ▶ DÉROULÉ DE LA MISSION

Après une évaluation approfondie de la situation de la société et de ses filiales, Frédéric Huth redéfinit les grands chantiers prioritaires : il liste les possibilités pour la filiale à court, moyen et long termes.

En lien permanent avec la structure de gouvernance et le directeur général, il bâtit une bonne relation avec les équipes internes et les clients extérieurs. Quand l'entreprise opte finalement pour la liquidation, une situation qui peut générer beaucoup de frustrations et d'interrogations, il fait preuve d'une sérénité exemplaire, et tient chacun de ses engagements tout en expliquant objectivement les conditions de cette nouvelle période critique à ses interlocuteurs internes et externes.

Isidro Bosch est resté le point de contact privilégié avec Philippe Petiot et Frédéric Huth tout au long de la mission. **La qualité et la régularité de ce suivi ont permis d'installer la relation de confiance nécessaire à la réussite de la mission.**

## ✓ RÉSULTATS

- **Assainissement** de la situation dans la société en difficulté : clarification des comptes de la société, règlement des litiges, finalisation des chantiers
- **Gestion optimale** de la liquidation, soutenue par l'aisance relationnelle de Frédéric Huth

## 👤 LE MANAGEMENT DE TRANSITION EN BREF

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 ou financière, mise en place de nouveaux outils...).

« Nous connaissons bien les problématiques de nos clients ce qui nous permet d'identifier rapidement les meilleurs experts disponibles pour répondre à leurs besoins.

**Isidro Bosch**  
Senior Manager

+33 1 40 67 88 10  
+33 6 65 99 19 40

isidro.bosch@robertwalters.com

