



CAS REEL D'UNE MISSION DE MANAGEMENT DE TRANSITION

Mission de diversification commerciale d'une société d'engineering



PLAN

- **Définition de la mission**
- **Choix de l'intervenant**
- **Déroulement de la mission**
- **Documents remis au client**
- **Résultats de la mission**
- **Méthode**
- **Intérêt du Management de Transition**
- **Offre de service de Didier Douziech**



DEFINITION DE LA MISSION

- **Le client est un département autonome d'un groupe d'engineering français, spécialisé dans le process automobile et possédant pratiquement un seul client : PSA.**
- **Ce département d'environ 80 personnes vient de passer en quelques années d'un chiffre d'affaires de 20 à 15 M€ et subit une forte pression sur les prix.**
- **Le Groupe d'Engineering a utilisé mes services, par l'intermédiaire du cabinet de Management de Transition Fairlead Management, pour :**
 - **étudier ses possibles diversifications commerciales**
 - **s'introduire auprès de nouveaux clients potentiels**



CHOIX DE L'INTERVENANT

- **J'ai moi-même suggéré cette mission à mon client, suite à mon intervention en tant que Directeur Général d'une filiale du même Groupe pendant sa cession par M.B.O., menée avec succès.**
- **J'apportais mes 8 années d'expérience professionnelle dans l'industrie automobile à des postes de direction de filiales et de direction commerciale et marketing.**
- **Ma bonne connaissance de l'industrie automobile mondiale.**
- **Mon expérience des affaires de fournitures de biens d'équipements allant jusqu'à plusieurs millions d'euros, au cœur du métier de cette société.**



DEROULEMENT DE LA MISSION

- **Intervention d'une durée de 2 mois répartie sur 3 mois.**
- **Prise de connaissance de l'activité de l'entreprise.**
- **Analyse des possibilités de diversification dans l'industrie automobile et hors automobile avec remise d'un rapport.**
- **Définition des priorités avec le client.**
- **Prospection téléphonique dans le marché automobile français et anglais et introduction du client chez 8 prospects ou partenaires potentiels.**
- **Réalisation d'un rapport intermédiaire et d'un rapport final d'activité**



DOCUMENTS REMIS AU CLIENT

Rapport "Diversification Commerciale"

- **Analyse de la situation commerciale du client et de ses savoir-faire**
- **Analyse du marché des constructeurs automobiles européen**
 - **par constructeur**
 - **par territoire**
- **Analyse du marché des fournisseurs de l'industrie automobile**
- **Analyse des autres marchés**
- **Conclusion et recommandations :**
 - **ciblage commercial**
 - **adaptation de l'organisation**



DOCUMENTS REMIS AU CLIENT

Rapports d'activité

- **Rapport de visite des prospects : contacts établis, besoins des prospects en relation avec le savoir faire du client, suites à donner.**
- **Proposition de nouvelles pistes à explorer dans l'industrie automobile.**
- **Présentation d'un plan d'actions pour développer l'activité "robotique" du client sur d'autres marchés que l'industrie automobile.**



RESULTATS DE LA MISSION

- **Introduction chez 8 clients ou partenaires potentiels en France et en Angleterre :**
 - **5 constructeurs automobile**
 - **2 sous-traitants automobile**
 - **1 fabricant de robots**
- **Réception durant la mission de 2 cahiers de charge pour des offres de prix.**
- **Réception d'une offre de partenariat dans le domaine de la robotique hors automobile.**



METHODE

Reflexion et analyse

Connaissance
du marché

Analyse des
possibilités de
diversification

Définition des
priorités

Rapports
d'activités et
plans d'actions

Prise de
connaissance
de l'entreprise

Prospection
commerciale

Offres de prix

Partenariat

Actions de terrain



INTERET DU MANAGEMENT DE TRANSITION dans cette mission de diversification commerciale

- **Disponibilité rapide d'un manager expert du marché concerné.**
- **Intervenant extérieur détaché de l'activité traditionnelle de l'entreprise dont complètement dédié à la diversification.**
- **Souplesse de la durée de la mission : durée initiale d'un mois, mission rallongée à 2 reprises et répartition dans le temps en fonction des disponibilités du client et des prospects.**



OFFRE DE SERVICE DE DIDIER DOUZIECH

- **Savoir faire :**
 - Développement et internationalisation
 - Fusion, acquisition et cession d'entreprises
 - Réorganisation et gestion de crises
 - Intégration du Développement Durable dans la stratégie et le management de l'entreprise
- **En tant que :**
 - Directeur Général
 - Directeur Commercial et Marketing
 - Directeur de site industriel
- **Domaines d'expérience :** industries automobile, des biens d'équipements, des matériaux, du meuble, de la préservation de l'environnement et internet.

➔ www.didier-douziech.fr