



CAS REEL D'UNE MISSION DE MANAGEMENT DE TRANSITION

MISSION DE REPRISE D'UNE ENTREPRISE EN DIFFICULTE



PLAN

- **Définition de la mission**
- **Contenu de la mission**
- **Résultats de la mission**
- **Intérêt du Management de Transition**
- **Offre de service de Didier Douziech**



DEFINITION DE LA MISSION

- **Le client est une PME fabriquant de machines à commande numérique pour la menuiserie industrielle.**
- **Cette société a acheté fin 2007 à la barre du Tribunal de Commerce une partie des actifs d'un de ses concurrents, suite à sa liquidation judiciaire. Ont été conservés les moitiés de l'effectif et de l'activité.**
- **En attendant l'arrivée du nouveau dirigeant en cours de recrutement, est confiée à un Manager de Transition la mission suivante :**
 - **reprendre en main les équipes désorganisées et perturbées par la liquidation de la société et des mois de très faible activité,**
 - **faire de cette nouvelle entité une organisation efficace et en phase avec les exigences de méthodologies, résultats et reporting de la maison mère,**
 - **Gérer les affaires de machines à commande numérique et cellules robotiques apportées par la maison mère.**



CONTENU DE LA MISSION (1)

- **Mise en place de procédures de façon à apporter de la rigueur dans les processus internes :**
 - en particulier, remontées et traitements des informations pour la production d'un reporting mensuel.
- **... et dans la gestion des affaires :**
 - réunions de suivis d'affaires,
 - respect des conditions de paiement par les clients,
 - vigilance vis à vis des dérives de coût et de leurs répercussions sur les clients et les fournisseurs,
 - mise en place de procès verbaux de réception d'affaires.
- **Etablissement du budget de la société**



CONTENU DE LA MISSION (2)

- **Lancement de plans d'actions d'amélioration :**
 - économie sur les achats,
 - gains de productivité,
 - formation du personnel,
 - sécurité du personnel,
 - sécurité informatique.
- **Assainissement de la situation sociale :**
 - licenciement pour faute grave,
 - sélection d'intérimaires, puis transformation en CDI,
 - correction de la grille des salaires incohérente.
- **Gestion des brevets de la société.**
- **Formation du nouveau dirigeant et passage de témoin.**



RESULTATS DE LA MISSION

- **Réalisation et livraison en 6 mois d'une dizaine de machines à commande numériques et cellules robotiques.**
- **Satisfaction de la plupart des clients.**
- **Pas d'apport de cash supplémentaire par le repreneur, malgré un apport en capital initial très faible, grâce à une bonne gestion de la trésorerie.**
- **Souhait du client de renouveler l'intervention du Manager de Transition lors de sa prochaine reprise d'entreprise.**



INTERET DU MANAGEMENT DE TRANSITION dans cette mission de reprise d'entreprise en difficulté

- **Disponibilité rapide d'un manager expérimenté capable de prendre en main immédiatement toutes les problématiques de l'entreprise : gestion des affaires, relations clients, reporting, organisation, social, ...**
- **Présence d'un Manager extérieur concentré sur sa mission**
 - **Sans passé dans l'organisation, il remet en cause les habitudes sans à priori,**
 - **Ne venant pas du repreneur et ancien concurrent, il joue le rôle de facilitateur entre les représentants des 2 entreprises.**
- **Souplesse de la durée de la mission : durée initiale de 4 mois, prolongée 2 mois.**



OFFRE DE SERVICES 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 de site industriel,
 - Directeur Commercial et Marketing.
- **Domaines d'intervention :** industrie et web.
- **Langues étrangères :** anglais, allemand, espagnol et japonais.

➔ www.didier-douziech.fr