



CAS REEL D'UNE MISSION DE MANAGEMENT DE TRANSITION

**Direction Générale
d'une société espagnole
durant sa cession en "M.B.O." (1)
par un groupe d'engineering français**

(1) M.B.O. : Management Buy Out



PLAN

- Définition de la mission
- Choix du manager de transition
- Cadre de la mission
- Déroulement de la mission
- Intérêt du Management de Transition
- Offre de service de Didier Douziech



DEFINITION DE LA MISSION

- Ce Groupe d'Engineering français possédait une filiale en Espagne de 20 M€ de C.A., 110 personnes et 3 sites, active sur le marché mondial de l'industrie automobile.
- Cette filiale ne correspondait plus aux orientations stratégiques du Groupe et produisait d'importantes pertes financières.
- Le Groupe d'Engineering a fait appel à Fairlead Management pour :
 - reprendre en main le management de cette filiale à la dérive
 - améliorer sa gestion pour faciliter sa cession
 - gérer les affaires courantes
 - représenter le Groupe jusqu'à la cession finale de la société
 - assurer éventuellement la liquidation de la société en cas d'échec de la cession.

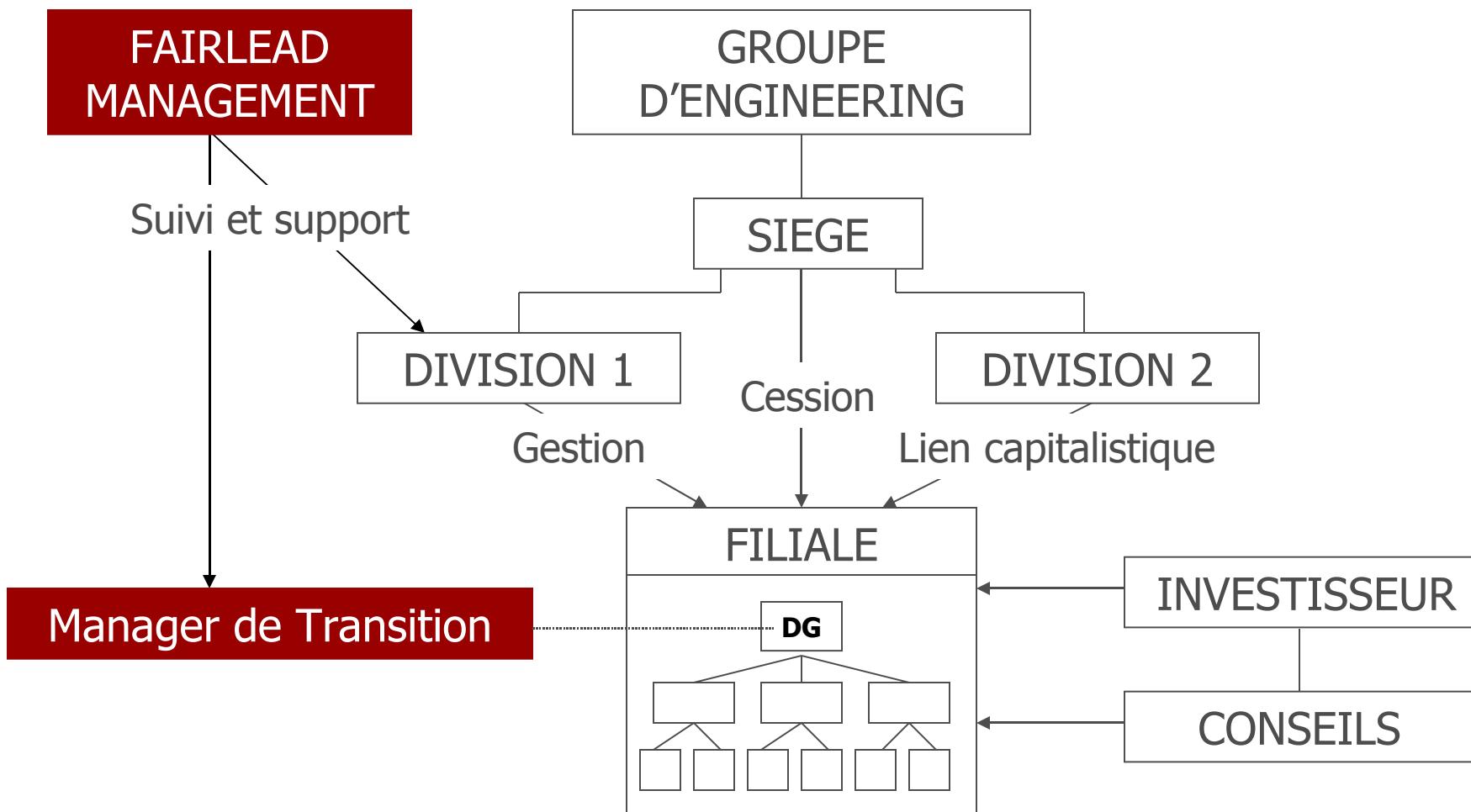


CHOIX DU MANAGER DE TRANSITION

- Manager de 48 ans, formé à l'ENSA et à l'INSEAD.
- Maîtrise professionnelle des langues française, espagnole et anglaise, mais aussi de l'allemand et du japonais, très utiles dans l'industrie auto.
- 8 années d'expérience professionnelle dans l'industrie automobile à des postes de direction de filiales et de direction commerciale et marketing.
- Expérience de l'Espagne sur le plan commercial et en tant qu'administrateur d'une société espagnole.
- Redresseur d'entreprises industrielles de taille similaire.
- Expérience de gestion de projets de fournitures de biens d'équipements de plusieurs millions d'euros, au cœur du métier de cette société.



CADRE DE LA MISSION





DEROULEMENT DE LA MISSION

- Contrat initial d'une durée de 4 mois ferme + 4 mois en option
- Semaine 1 : préparation de la mission dans la Division 1 du Groupe
- Mois 1 : audit et prise en main de la filiale
- Mois 2 : lancement d'un plan d'action d'amélioration
- Mois 3 : choix par le Groupe du MBO, contrat prolongé d'un mois
- Mois 4 : support du siège pour la négociation et la "due diligence"
- Mois 5 et 6 :
 - arrêts et reprises successives du processus de cession
 - perte de confiance du personnel, des fournisseurs et des clients
 - gestions de plusieurs crises et rebondissements
 - contrat prolongé d'un mois, préparation du plan B (liquidation)
 - finalement cession de l'entreprise par M.B.O.
 - épurement des derniers litiges financiers entre la filiale et le Groupe



INTERET DU MANAGEMENT DE TRANSITION dans cette opération de cession par M.B.O.

- Disponibilité rapide d'un manager adapté à une mission à multiples facettes
- Intervenant extérieur sans passé, ni futur dans l'entreprise, donc sans à priori ni compromission.
- Présence dans la filiale d'un Manager garant des intérêts du Groupe
- Souplesse de la durée de la mission : 4 mois si cession rapide, 1 an ou plus en cas de liquidation



OFFRE DE SERVICE DE DIDIER DOUZIECH

- Missions de management de transition en tant que :
 - Directeur Général
 - Directeur Commercial et Marketing
 - Directeur d'Usine
- Domaines d'expérience :
 - Industrie automobile
 - Industrie des biens d'équipements
 - Industrie des matériaux
 - Développement durable
 - Développement international
 - Internet

➔ www.didier-douziech.fr