

transition management

Manager de transition est un métier qui ne s'improvise pas. Les conditions qui garantissent le succès du changement sont multiples et complexes. Fontenay Managers a contribué à développer ce métier avec un succès qui repose sur une méthodologie rigoureuse et des valeurs qui ont fait la preuve de leur efficacité. Qualité des hommes : sélectionnés pour leur culture et une longue expérience du management en situation critique. Synergie des compétences : des comités réunissent les associés et opérateurs afin de mettre les expériences en commun au profit de chaque mission. Culture du résultat : des dizaines de missions réussies et des méthodologies améliorées en permanence. Éthique : une attention permanente aux conflits d'intérêts et au respect des hommes.

for success

31, rue Tronchet. 75008 Paris
T : 01 44 51 97 76 • F : 01 47 42 77 43
www.fontenay-managers.fr





Fontenay Managers.
Transition Management
for success

transition

Longtemps, l'entreprise, le plus souvent patrimoniale, a prospéré sur un modèle immuable. Cette constance paraît maintenant d'un autre âge. Pour exister et se développer, les entreprises d'aujourd'hui doivent s'adapter, vite, muter parfois, dans un processus d'évolution accéléré par la mondialisation. La durée de vie d'un modèle économique est aujourd'hui inférieure à 10 ans. Les actionnaires, et les managers en charge de protéger leurs investissements, ont fait naître un nouveau métier : le management de transition. Le management de transition est l'externalisation temporaire de la maîtrise d'œuvre du changement pour en optimiser la conception et en garantir l'application.

management

retournement

Restaurer la rentabilité d'une entreprise en baisse de performance (retournement de tendance, réorganisation, ouverture de nouveaux marchés, croissance accélérée...).

démarrage

Soutenir le management des "start-up": aider à maîtriser la réalisation des projets tout en contrôlant le "burn-rate", apporter une expertise de seniors à une jeune équipe.

croissance externe

Piloter le "build-up" quand le management n'a pas le temps, le recul ou l'expertise pour le mener à bien efficacement.

consolidation

Garantir le respect du business plan, soit dans les 100 jours d'une acquisition, soit postérieurement.

[Les interventions de Fontenay Managers : conduire le changement dans l'entreprise]

cession

Configurer l'entreprise pour mieux la vendre. Une cession se prépare du point de vue de l'organisation, des outils, des hommes, de la performance actuelle et future.

perte de confiance

Mettre en place les mesures réduisant les tensions avec les partenaires – clients, personnel, actionnaires, banquiers, fournisseurs, pouvoirs publics... – lorsque celles-ci mettent en risque la pérennité de l'exploitation.

mutation

Piloter les changements nécessaires pour adapter l'entreprise aux évolutions du marché, du consommateur, des technologies, de son périmètre d'intervention...

passation

Faciliter la transition entre générations en assurant la direction temporaire ou le coaching du successeur pressenti.

accident

Faire face rapidement et avec efficacité aux conséquences des accidents, pouvant mettre en danger l'entreprise (brusque défaillance d'un dirigeant, d'un partenaire, conflit d'actionnaires...).

[succès]



Redresser une entreprise en difficulté

La filiale d'un groupe industriel européen, fournisseur de biens manufacturés pour le secteur de l'automobile, s'est enfoncée dans de grandes difficultés depuis cinq ans. Différents directeurs généraux envoyés successivement par le groupe, ne sont pas parvenus à redresser la tendance. Après élaboration du plan d'action, FONTENAY MANAGERS et le groupe se mettent d'accord sur les objectifs : prendre la direction opérationnelle et le mandat social pour un an et réduire des 2/3 le montant de la perte ; mettre en place dès le départ, l'homme du groupe destiné à prendre la suite, et lancer avec lui les projets techniques de productivité qui lui permettront d'éponger le reste des pertes, la seconde année. La mission se déroule comme prévu. Un an après le démarrage l'objectif de réduction des pertes a été dépassé, et le successeur de FONTENAY MANAGERS, formé à ses côtés, prend le mandat social.

Encadrer le démarrage d'une start-up

Les fondateurs d'une start-up "high tech" dans l'industrie des Télécom, ingénieurs de haut niveau, maîtrisent mal l'organisation et le budget. La prise en charge de la Direction Générale pendant 6 mois permet de réorganiser l'entreprise et de rationaliser ses coûts. Les fondateurs adoptent les nouvelles méthodes de travail mises en place et retrouvent le rythme de développement prévu.

Regrouper deux entreprises

Après avoir fait l'acquisition d'un concurrent, une société pharmaceutique cotée, doit intégrer harmonieusement celui-ci, sans perte de chiffre d'affaires, malgré des cultures différentes. FONTENAY MANAGERS mène à bien en 7 mois le transfert de la production, la fermeture du site d'origine, le maintien et la redynamisation du réseau commercial de l'entreprise acquise. Résultat : C.A. en croissance de 10 % pour l'entreprise acquise.



Restaurer la confiance des salariés et des partenaires de l'entreprise

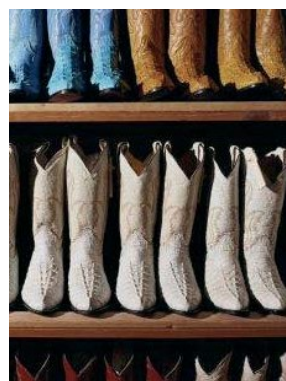
Le dirigeant fondateur d'une société d'électronique grand public de 400 personnes, homme de technique et de marketing, éprouve des difficultés pour organiser son entreprise en pleine expansion. Les actionnaires et le personnel s'inquiètent. FONTENAY MANAGERS prépare la venue d'un D.G., n° 2 de l'entreprise. Redéfinition des responsabilités dans le cycle de production, révision des méthodes de travail, réduction des coûts, permettent de bien positionner le nouveau venu et de le faire accepter par la structure.

Accompagner le nouveau dirigeant

Un investisseur en capital vient d'acquérir une société familiale dotée d'une forte expertise dans la mécanique de précision. Après le départ des membres de la famille fondatrice, le jeune directeur industriel de l'entreprise, entreprenant et dynamique, prend la direction de l'entreprise. Il prend part à l'acquisition et élabore le business plan avec l'investisseur. Afin de l'assister dans la prise en main de l'entreprise et le conseiller dans la mise en œuvre du business plan, le nouveau président fait appel à FONTENAY MANAGERS. En quelques jours, les conditions nécessaires au succès du business plan sont identifiées et un plan d'action en trois axes précise le plan triennal. Pendant un semestre, à raison de quelques jours par mois, FONTENAY MANAGERS appuie le dirigeant dans la mise en place du plan d'action. Le résultat obtenu : La prise en main de l'entreprise par le nouveau dirigeant intervient en douceur et le résultat prévu pour la première année est atteint.

Préparer une cession

Les actionnaires d'un groupe de services aux entreprises employant 400 personnes ont un avis divergent sur la stratégie à suivre. Aucun accord ne pouvant être trouvé, un administrateur provisoire est nommé et FONTENAY MANAGERS prend la direction opérationnelle de la société en vue d'en préparer la cession. FONTENAY MANAGERS contacte immédiatement les banques et les organismes publics afin d'obtenir un étalement des échéances et construit, en parallèle, un plan d'action. Après accord des actionnaires, le plan est mis en œuvre. Dès la fin du second trimestre, le groupe a retrouvé l'équilibre financier et, le semestre suivant, un taux de rentabilité égal à 5%. Sur la base de ce résultat, le groupe a pu trouver un acquéreur 15 mois après le début de l'intervention.



[managers]

Une équipe
de dirigeants
aux compétences
complémentaires.

Une expérience
unique qui englobe
tous les secteurs de
la vie économique.

réflexion

Un diagnostic préalable, établi sur le terrain par 2 associés, s'assure de la prise en compte objective de la situation dans son ensemble. Il permet de valider une stratégie adaptée à la réalité de l'entreprise.

action

Un plan d'actions concret, chiffré et planifié est toujours établi. Après approbation, Fontenay Managers s'engage contractuellement sur sa mise en œuvre.

expérience

Fontenay Managers a, depuis sa création, géré avec succès de multiples entreprises dans tous les secteurs de la vie économique. Les intervenants se caractérisent par leurs nombreuses années de direction générale dans des situations critiques.

pragmatisme

Fontenay Managers veille à ce que les plans soient opérationnels et réalistes en terme de timing, configuration de l'entreprise, impératifs économiques...

équipe

L'équipe Fontenay Managers est polyvalente et complémentaire. Elle a des échanges internes réguliers et confidentiels pour proposer les meilleures solutions à ses clients.

[La méthode de Fontenay Managers :
systématiser le succès]

éthique

Fontenay Managers n'est lié à aucun groupe commercial, financier ou industriel. Il veille à éviter les conflits d'intérêt, à agir avec intégrité et objectivité et à respecter les engagements et les hommes.

sang-froid

Habitée aux situations critiques, l'équipe de Fontenay Managers agit sans précipitation inutile après avoir identifié et choisi les bonnes priorités.

responsabilité

Fontenay Managers assume la responsabilité de ses actions en devenant mandataire social quand l'intérêt de l'entreprise le nécessite et le justifie.

ouverture d'esprit

Fontenay Managers n'hésite pas à exploiter des solutions ayant fait leurs preuves sur d'autres marchés ou à proposer de recourir à un spécialiste extérieur si nécessaire : avocat, conseil financier, expert en marketing, cabinet de M&A...

départ

Fontenay Managers ne prolonge pas son action plus que nécessaire. Mettre fin à l'intervention en accord avec l'actionnaire et après mission accomplie et passage de relais est le principal indice de la réussite de la mission.