



Mission de Transition

Retournement d'entreprise



Référence: Groupe Suisse leader dans les bureaux d'Ingénieurs Conseils (CA>100M€), indépendant, appartenant majoritairement à ses cadres.

Volonté de cession mais aucun intérêt repreneur et valorisation nette négligeable. Mandaté par le comité d'administration.



Situation initiale: Dettes, plus de ligne bancaire = pb de trésorerie mensuelle, résultats neutres, plan important de licenciements + fuite des talents, image client négative, nombreux contentieux avec préjudices significatifs.



Situation fin de mission: 19/19 Business Units sauvées, 21/21 sites maintenus, 3 ans de CA signés en portefeuille, résultats positifs ++, 3 derniers mois = 3 records successifs de trésorerie depuis 60 ans d'existence du groupe et création de 4 nouvelles unités d'affaires à forte valeur ajoutée. Image d'un groupe innovant (best in class) et dynamique. Attractivité = meilleur score d'employeur. Organisation et culture interne transformées. Cession à un grand groupe international avec une très belle valorisation.

LBO et transformation post-acquisition



Référence: LBO d'une division (industrie, aéronautique, militaire, CA>150 M€) d'un grand groupe international pour rebâtir une marque historique dans la connectique. Opération menée à 85% par un fonds d'equity leader en France. Mandaté par le fonds.



Situation initiale: LBO réalisé depuis 1 an mais pas de comptabilité analytique ni de connaissance des secteurs et des activités rentables. Activités par services silotés. Pas de mise en œuvre de la stratégie marché car absence de données et d'organisation le permettant. Besoin de transition post-LBO car objectif de revente à 4 ans.



Situation fin de mission: Mise en place de BUs et structuration d'un plan stratégique de croissance pour chacune d'elles. Organisation matricielle compétences/secteurs et amélioration des performances. Optimisation de la rentabilité et de la génération de cash pour le remboursement de la dette d'acquisition. Accélération du développement international et consolidation de la position de leader technologique et industriel. Cession de la participation majoritaire 2 ans avant l'objectif à un fonds gestionnaire avec un multiple significatif, fonds qui revendra à son tour à un groupe international industriel.





Mission de Transition

Fusion, Acquisition & Intégration



Référence : Fusion de 2 ETIs (CA>60M€ chacune) et 5 PME (CA>5M€ chacune) rachetées en difficulté par un fonds familial, dans toute l'Europe, avec pour vision de devenir un acteur européen majeur du secteur des biens d'équipements publics.



Situation initiale : Historique important de pertes (CR) de chacune de ces entreprises sur les 5 dernières années et leviers d'investissement réduits (trésorerie). Antagonismes commerciaux forts entre les entités historiquement concurrentes. Risques sécurité importants sur les sites de production (dont un de 36 hectares) par manque d'investissement précédents. Gros taux de déchets de production et de non qualité.



Situation fin de mission : Alignement sur la vision stratégique et repositionnement des 8 marques. Mise en œuvre de la nouvelle organisation par lignes de produits (spécialisation des sites de production et optimisation des flux) pour synergies opérationnelles et optimisation des coûts. Intégration des équipes, harmonisation des processus, convergence des cultures d'entreprises. Refonte du portefeuille produit, définition de nouvelles lignes de produits et services à forte rentabilité. Fusion des 12 réseaux commerciaux. Création du numéro 1 européen consolidé (CA>220 M€) et rentable.



Retours clients

Lucidité stratégique, lecture claire des enjeux économiques, humains et politiques.

Éthique et loyauté, vis-à-vis du mandat, du collectif et de la mission.

Exemplarité managériale, repère comportemental dans une organisation déstabilisée, rigueur, présence terrain, transparence et respect des équipes.

