



pour des entreprises en mouvement

COMMUNIQUE DE PRESSE

Entreprise

Paris, le 13 janvier 2010

Spécificités et enjeux du management de transition à l'international

Plus de 95 %¹ des managers de transition se déclarent mobiles et prêts à réaliser des missions à l'étranger. Ceux qui ont connu dans leur parcours professionnel des postes à l'étranger sont largement sollicités pour piloter les projets de filiales internationales d'entreprises françaises.

Maîtriser une ou plusieurs langues, être mobiles et posséder une culture tournée vers l'international sont aujourd'hui indispensables pour bien appréhender les enjeux et s'adapter aux us et coutumes des entreprises implantées hors de nos frontières.

Le management de transition à l'international :

Quand ? : une entreprise internationale peut faire appel à un cabinet de management de transition dans deux situations majeures :

- si elle est en crise : filiale en deçà de ses objectifs, tensions de trésorerie, grève ou troubles sociaux, usine désorganisée, ventes en forte baisse ou en hausse
- si elle souhaite mettre en place un projet stratégique : ouverture d'une filiale pays, lancement d'un nouveau produit, fusion ou acquisition d'un concurrent, restructuration

Quoi ? : ACTISS PARTNERS, cabinet de management de transition français, aide la société à sortir d'une de ces situations complexes en prenant temporairement la tête du secteur/projet, en tant que : Directeur général, Directeur Administratif et Financières, Directeur des opérations, Directeur des Ressources Humaines, Directeur commercial. Cette solution est valable aussi bien pour des entreprises implantées en France, que celles situées à l'étranger.

Combien de temps ? : Une mission se déroule en général de 6 à 9 mois.

Les Groupes Français implantés à l'étranger ont recourt, pour les mêmes raisons que les sociétés Franco-françaises, au management de transition.

Le plus ACTISS PARTNERS : chaque manager de transition est accompagné en back up par un Directeur Associé. Celui-ci pilote et encadre la mission, ce qui lui permet de conserver une vue stratégique de la situation et de soutenir efficacement le travail du manager.

Dans le cadre d'une mission internationale pour un Groupe Français, le Directeur Associé ACTISS PARTNERS est également amené à informer et à rendre compte au siège en France de l'avancée de la mission et de ses obstacles.

Des points réguliers sont organisés par le manager de transition : chaque jour avec l'entreprise, chaque semaine avec son Directeur Associé, chaque mois avec ACTISS PARTNERS et le CEO (Chief Executive Officer).

Spécificités des managers de transition à l'international :

« N'est pas manager de transition qui veut. La fonction est à la mode mais pour performer dans ce domaine, il est important d'avoir de l'expérience. La séniorité est absolument nécessaire ! Le manager de transition a au moins 45 ans. Il est réactif et sait mettre en place des "opérations commando". C'est un leader. Il fonctionne à l'autorité, il prend position et prend les décisions qui doivent être suivies. C'est également un manager humaniste, qui met en confiance les collaborateurs qu'il accompagne, sans autorité. Il donne les éléments pour avancer et trouver les solutions, tout en laissant de la place à l'équipe pour respirer », commente Gilles Marque, dirigeant et fondateur de ACTISS PARTNERS.



pour des entreprises en mouvement

Les managers de transition ACTISS PARTNERS appelés sur des missions internationales sont français, nationaux et souvent binationaux. Selon la culture du pays, ou la société, certains profils et nationalités sont en effet demandés et privilégiés.

Ils connaissent les problématiques des Groupes internationaux et possèdent une expérience riche et réussie dans leur fonction, soit en tant que manager de transition soit dans leur précédente carrière.

Les enjeux spécifiques des missions internationales :

Sur des missions internationales, les managers de transition sont, de fait, éloignés du cabinet et du siège. Les relations avec ces derniers doivent être particulièrement fortes et régulières pour garantir le succès des missions. Le binôme a également un rôle important à jouer en entretenant un lien avec le siège Français.

A l'étranger, le manager de transition doit être encore plus autonome et "débrouillard". Il doit être capable de s'adapter aux différences culturelles et veiller à la bonne compréhension de ses interlocuteurs. Faire appel pendant 6 à 9 mois, à un manager étranger peut représenter pour l'entreprise un coût important.

Le management de transition à l'international : présentation d'une mission ACTISS PARTNERS, en Allemagne :

Contexte : un Groupe Français, producteur et distributeur de produits cosmétiques dans des réseaux d'instituts de beauté, sollicite ACTISS PARTNERS pour redresser sa filiale Allemande. Numéro 1 dans la plupart des pays où il est implanté, ce Groupe rencontre des difficultés sur le marché germanique (3 millions d'euros de CA, alors qu'il réalise en France 22 millions).

Moyens : ACTISS PARTNERS délègue un manager de transition expérimenté, de nationalité allemande, pour piloter la direction des ventes de la filiale. Sa mission consiste à organiser les opérations et à manager les équipes de vente. Après avoir mené un diagnostic de la situation, avec le Directeur Associé du Groupe, il propose un plan d'action en trois points :

- la structuration des outils, rationalisation de l'organisation générale des ventes ;
- la distinction entre les clients de catégorie A et B (les clients au plus fort potentiel) et les clients C (moindre potentiel), avec un mode de gestion différent selon la catégorie. L'objectif est de privilégier les clients A et de gagner du temps sur la gestion des C ;
- le plan de transformation de l'équipe de vente en véritable "machine à prospecter", pour implanter les produits cosmétiques dans les meilleurs instituts de beauté d'Allemagne.

Résultat : grâce au manager ACTISS PARTNERS, la filiale Allemande a pu être redressée et a augmenté son CA de 20 %.

Présentation d'une mission ACTISS PARTNERS, en Italie :

Contexte : un Groupe Français de la sidérurgie (100 millions de CA, 400 collaborateurs) rencontre des difficultés avec sa filiale Italienne, située à Rome. Cette dernière a perdu 10 % de CA. Le Groupe s'interroge sur le devenir de cet entité : faut-il la fermer, la vendre ou la redresser ?

Moyens : ACTISS PARTNERS délègue un manager de transition qui analyse pendant 6 semaines la filiale. Il diagnostique et met en place une nouvelle organisation dans l'entreprise, une nouvelle stratégie et une spécialisation d'usine.

Résultat : après 18 mois de mission, l'entreprise est redressée et le manager remet les clés de l'usine à un nouveau Directeur Italien.

Les missions internationales de ACTISS PARTNERS, focus sur l'Italie :

En 2004, au lancement de ACTISS PARTNERS, sa première mission est internationale. Aujourd'hui, 30 % des réalisations sont faites en dehors des frontières Françaises (Slovaquie, Italie, Portugal, Irlande, Allemagne). ACTISS PARTNERS souhaite poursuivre et accentuer ce développement. Dans ce sens, ACTISS PARTNERS a signé des partenariats au Royaume uni, avec le cabinet Global Executives, et aux Pays-Bas, avec Mons.



pour des entreprises en mouvement

« En 2010, le cabinet souhaite ouvrir un bureau en Italie, car le PIB est quasiment identique à celui de la France. Et le management de transition est encore peu connu. 80 % des Groupes Français sont implantés à Milan, nous souhaitons donc nous installer dans cette ville. Dans un premier temps, nous apporterons notre expertise aux Groupes Français qui ont des filiales italiennes, puis directement aux entreprises Transalpines » explique Gilles Marque.

En France, ACTISS PARTNERS se développe également. Le cabinet a ouvert un premier bureau à Lyon, pour se rapprocher des décideurs Rhône-Alpins et accompagner leurs entreprises en difficulté. Cette ouverture est cohérente avec l'objectif de s'implanter en Italie.

A PROPOS D'ACTISS PARTNERS

ACTISS PARTNERS, société créée en 2004, a déjà réalisé 34 missions de management de transition.

Sa vocation est de prendre les rênes d'une filiale, d'un service ou d'un projet pour y résoudre les problèmes de fonctionnement qui empêchent l'entreprise d'aller de l'avant.

ACTISS PARTNERS offre des solutions ciblées :

- **Actifonction** : pour redresser une fonction vitale de l'entreprise
- **Actifiliale** : pour permettre à une filiale d'atteindre les objectifs de rentabilité attendus par son actionnaire
- **Actiprojet** : pour faire aboutir un projet stratégique
- **Actiss-Expertise**, unité de réflexion et de formation relative aux problématiques de prise de décision et d'exécution des managers. Il propose des modules de formation, du conseil et de l'assistance. La méthodologie, déployée lors de toutes les missions d'Actiss Partners, est issue de ce centre d'expertise

Afin d'accompagner son développement, ACTISS PARTNERS rachète en 2009 son homologue IMMEDIA. ACTISS PARTNERS est membre fondateur de l'Association Française des Managers de Transition (AFMDT), qui a pour vocation de rassembler toutes les sociétés de la profession.

ACTISS PARTNERS
77 rue de la Boétie
75008 PARIS
www.actisspartners.com