
COMMUNIQUE DE PRESSE

Entreprise

Paris, le 09 juin 2010

Le label Veritas récompense ACTISS PARTNERS

Depuis sa création il y a 6 ans, ACTISS PARTNERS, cabinet de management de transition et ses managers accompagnent les entreprises dans les différentes étapes de leur évolution. Son approche très qualitative du métier, son organisation et ses process de recrutement et de suivi des managers ont fait le succès des 49 missions réalisées. Audité et évalué par le Bureau Veritas, le professionnalisme d'ACTISS PARTNERS est aujourd'hui certifié par un label.

Un label pour structurer le métier

ACTISS PARTNERS, membre fondateur de l'AFMDT (Association Française du Management de Transition) vient d'être labellisé. Le référentiel mis en place par l'AFMDT a été audité par le Bureau Veritas. Le respect et l'application quotidienne de ce cahier des charges par le cabinet ACTISS PARTNERS viennent d'être officiellement validés. Le Bureau Veritas a notamment approuvé le sérieux et la qualité de la méthodologie de recrutement et de suivi des managers, mise en place par ACTISS PARTNERS. Considérant que ces points le distinguent des autres cabinets.

ACTISS PARTNERS : un process de recrutement et de suivi très qualitatif

1/ Le recrutement

ACTISS PARTNERS a développé une méthode de sélection et de recrutement de ses managers de transition très poussée. Un cahier des charges permet lors d'un entretien avec le Dirigeant de transition de valider - outre sa formation et son expérience professionnelle - son profil managérial, ses process de travail, sa personnalité, ses motivations, son autonomie, etc. L'objectif ? Mettre en évidence le savoir du candidat manager, son savoir-faire et son savoir-être. Les managers doivent également adhérer aux méthodes du cabinet et à ses valeurs : Réactivité, efficacité et convivialité.

« A la différence d'autres cabinets qui privilégient le recrutement de managers en masse, nous avons fait le choix de nous entourer d'un réseau restreint de managers de transition. Nous connaissons ainsi parfaitement le profil professionnel et personnel des managers que nous sollicitons pour répondre aux problématiques des entreprises clientes. Tous maîtrisent parfaitement nos méthodes de travail. C'est une garantie de sérieux et de crédibilité », explique Gilles Marque.

2/ Le suivi

La qualité des missions ACTISS PARTNERS réside également dans le suivi permanent des managers. Un Dirigeant Associé accompagne et soutient ainsi en back-up les managers. Des réunions hebdomadaires sont organisées entre les deux parties pour valider la bonne avancée de la mission et échanger sur les différentes problématiques rencontrées. Ce pilotage en binôme des opérations garantit aux managers le recul nécessaire à chaque situation tout en leur apportant une autre vision stratégique.

Tous les mois, un rendez-vous réunit le CEO (Chief Executive Officer), le manager et le Dirigeant Associé ACTISS PARTNERS. Dans le cadre d'une mission pour une filiale étrangère d'un groupe français, des points réguliers sont également organisés entre le siège français et ACTISS PARTNERS. Ces réunions favorisent les échanges et garantissent à l'ensemble des intervenants et des décideurs de recevoir au même moment, la même information.

Le Cercle des Managers

Soucieux d'instaurer une véritable dynamique de réseau, ACTISS PARTNERS a créé un espace de convivialité et de partage : *Le Cercle des Managers*. Une trentaine de profils de cadres dirigeants très expérimentés compose ce club. Garantie d'une relation privilégiée entre les managers et la direction du cabinet, le *Cercle des Managers* est une véritable force pour le cabinet ACTISS PARTNERS. Les managers et la direction du cabinet y confrontent leurs idées, leurs réflexions, leurs expériences et leurs connaissances. Egalement unité de formation, ACTISS PARTNERS organise régulièrement des journées de travail et de formation pour les managers membres du Cercle.

Une approche client différentiante

La convivialité est un maître-mot chez ACTISS PARTNERS. Dans les relations avec ses clients également. Lors des rendez-vous de diagnostic avec les dirigeants qui le sollicitent, ACTISS PARTNERS privilégie toujours les conversations aux présentations classiques de son savoir-faire et de ses managers. Cette approche facilite les échanges interpersonnels en mettant l'accent sur les aspects concrets de la mission, tels que les envisage le manager. Résultat, le dirigeant se projette davantage dans sa collaboration avec le manager de transition et entrevoit une issue positive à la problématique de son entreprise.

INTERVIEW Cyril Cousergue, Directeur Financier/Manager de transition ACTISS PARTNERS :

Pourquoi avoir choisi de travailler avec ACTISS PARTNERS ?

"J'ai été contacté par ACTISS PARTNERS dans le cadre d'un projet de mission de direction financière pour une filiale portugaise d'un groupe français du BTP. L'entreprise recherchait un professionnel du management de transition à même d'assurer le projet et maîtrisant le portugais. Avant la mission, la direction d'ACTISS PARTNERS a validé mon profil et ma maîtrise du portugais en me faisant converser 3/4 d'heure avec un interlocuteur vraisemblablement natif du Portugal. Et j'ai été retenu pour le projet."

Comment s'est passé votre entretien avec ACTISS PARTNERS ?

"L'entretien préalable à la première rencontre avec le client s'est présenté sous la forme d'un coaching. Gilles Marque m'a donné des conseils très pratiques sur ce qu'il fallait dire, ou ne pas dire, sur ma manière d'être et de me présenter. L'objectif principal étant d'être davantage dans l'écoute et la perception, plutôt que de submerger le client de questions auxquelles il ne pourrait pas répondre. En résumé, être à l'écoute du client, être très professionnel, donner une image de soi dynamique."

Comment s'est ensuite passée la première rencontre avec l'entreprise ?

"La première rencontre a duré une heure, pendant laquelle j'ai appliqué les conseils donnés par ACTISS PARTNERS. Nous avons aussi confirmé ma connaissance du secteur, du Portugal, des Portugais."

Quelles sont pour vous les qualités d'ACTISS PARTNERS ?

"Le suivi des missions avec un Directeur en permanence dédié au cabinet. Le suivi est aussi très régulier : hebdomadaire ou tous les 10 à 15 jours, afin de remonter les informations sur ce qu'il se passe sur place. Ces rendez-vous réguliers en début de mission facilitent la mise en place de la mission. Autre point important, le rendez-vous mensuel avec le siège parisien pour expliquer au Comité de Direction ce qui a été fait. Cela peut sembler superflu vu de l'extérieur mais cela apporte de la clarté à la mission. Tout le monde a la même information, au même moment. Je n'ai jamais vu d'autres cabinets de management de transition proposer des rendez-vous réguliers de ce type."

Pour quelles raisons recommanderiez-vous ACTISS PARTNERS à d'autres managers de transition ?

"Ce que j'ai apprécié c'est le professionnalisme du cabinet et la clarté de la communication qu'il entretient avec le client et le manager. Ce n'est pas toujours comme ça ailleurs. Et puis, également la sympathie des membres du cabinet. Je me suis très bien entendu avec eux."

Présentation de la mission

Objectif : clarifier la situation financière de la filiale d'un groupe et qui prépare la réorganisation de la filiale et de la fonction finances

Secteur : BTP

CA filiale : 5 M€

CA Groupe : 1,3 Milliards €

Marché : Portugal (près de Lisbonne)

Durée : 8 mois (mission achevée en juin 2010)

Contexte : un groupe français du BTP qui gère des contrats de génie civil locaux via sa filiale au Portugal. Les situations transmises par la filiale ne donnent pas satisfaction ni en délai ni en qualité et font planer des doutes sur les résultats de gestion et les risques sur les contrats.

Le groupe décide d'envoyer sur place un manager de transition pour remplacer le directeur financier local, auditer la situation et rétablir les comptes, avec la responsabilité de la clôture d'un exercice.

A PROPOS D'ACTISS PARTNERS

ACTISS PARTNERS, société créée en 2004, a déjà réalisé 49 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 et

Actiss-Expertise, pour enclencher la mise en oeuvre d'une décision stratégique, via un conseil opérationnel fourni aux équipes en charge. La méthodologie, déployée lors de toutes les missions est issue de ce centre d'expertise, qui est aussi une unité de réflexion et de formation pour les managers de transition.

ACTISS PARTNERS possède 3 bureaux à Paris, Lyon et Milan.

Afin d'accompagner son développement, ACTISS PARTNERS a racheté en 2009 un cabinet confrère, IMMEDIA.

ACTISS PARTNERS est membre fondateur de l'Association Française des Managers de Transition (AFMDT).

www.actisspartners.com