

S'appuyant sur le parcours professionnel de son Manager ayant assumé des fonctions de dirigeant d'entreprises technologiques, Valtus a assuré la conduite du changement et le processus de cession d'une société développant des solutions de dématérialisation

CONTEXTE

Tiers de confiance concevant des solutions pour sécuriser les échanges numériques et garantir la sécurité d'un bout à l'autre du processus de dématérialisation via des solutions de certificats électroniques, de signature électronique et d'horodatage.

- > Société en crise, perte de confiance totale entre le Président du Directoire et le conseil de surveillance.
- > Impossibilité pour le CODIR de travailler avec le Président, équipes démotivées et déstabilisées.
- > Incapacité à développer de nouveaux produits.
- > Processus-clés non formalisés.

ENJEUX DE LA MISSION

- > Exercer efficacement le mandat de Président du Directoire
- > Motiver et animer les équipes démotivées et déstabilisées
- > Accélérer la mise de produits sur le marché
- > Mener à terme le processus de cession

SOLUTIONS MISES EN ŒUVRE

- > Mise en place d'une réunion CODIR le lundi matin
 - Agenda défini et envoyé au plus tard le vendredi précédent la réunion
 - Revue des points d'action de la séance précédente afin d'évaluer et de formaliser les résultats
 - Partage des points abordés avec tous les collaborateurs
- > Présentation écrite et orale au conseil de surveillance permettant au Manager
 - D'opérer les vérifications et contrôles jugés opportuns
 - De jouer pleinement son rôle de contrepoids
- > Mission de consultation des salariés confiée à deux d'entre eux afin de faire un état des lieux
- > Mise en place d'un plan d'actions présenté aux salariés lors d'une communication officielle
- > Définition d'objectifs globaux déclinés au niveau départements et assignés à chaque salarié
- > Evaluation finale servant de base (i) à l'établissement d'un plan de développement personnel, (ii) d'augmentations de salaire, (iii) à la reconnaissance, (iv) au dialogue et à la motivation
- > Remise en ordre de marche de la R&D
 - Changement de Manager
 - Création d'un pôle technique pour mieux aborder les développements à venir
 - Mise en place d'une roadmap produits
 - Mise en place d'un planning réaliste

- > Mise en place d'un tableau de bord avec les indicateurs clés de performance de l'entreprise (KPI)
- > Mise en place d'un plan d'actions permettant d'atteindre les objectifs nécessaires à la cession
 - Facturation
 - Chiffre d'affaires
 - Résultat d'exploitation
 - Trésorerie
 - Sécurisation propriété intellectuelle

RESULTATS ET BENEFICES CLIENTS

- > Confiance retrouvée des salariés dans la capacité de la Direction à prendre des décisions dans l'intérêt de l'entreprise
- > Implication personnelle des collaborateurs plus importante
- > Aucun départ de salariés durant la période de transition
- > Cession de l'entreprise à la valorisation souhaitée par les actionnaires