

# comment la méthode immédia!

5 PHASES,  
1 BINÔME



## nous adressons les enjeux des PME et ETI

Depuis 20 ans, chaque mission est un projet unique. Il nécessite une compréhension claire des enjeux, de ses non-dits, et une reformulation. La présence du manager de transition lors du premier entretien est alors essentielle. De même que la constitution d'un binôme manager/associé solidifie la mission.



# quoi ce qu'immédia! peut faire pour vous

« LE MANAGEMENT DE TRANSITION ADRESSE DES ENJEUX QUE SONT UNE TRANSFORMATION, UN PROJET OU UNE RÉPONSE À UNE CRISE, LÀ OÙ L'INTERIM NE RÉPOND QU'À DES BESOINS ».

## 4 types de missions

### TRANSFORMATION

Intervenir sur l'organisation, le positionnement ou les processus

### LANCEMENT DE PROJET

En prendre la tête, le piloter, dérouler une gestion de projet

### SITUATION INHABITUELLE

Solutionner une crise de croissance ou de repli

### MANAGEMENT RELAIS

Maintenir la continuité de service et la performance dans un service

# aussi immédia! votre futur actionnaire

Nous sommes aussi entrepreneurs et votre futur actionnaire. Nous vous proposons plusieurs solutions de haut de bilan

### MINORITAIREMENT : « MISSION CONTRE ACTIONS »

• Reprise en main (défaut de management ou de vision, pertes récurrentes, repositionnement, restructuration, retournement)

• Management relais (absence longue du dirigeant, absence de successeur, décès)

• Transmission progressive (départ à la retraite, recherche d'un nouvel acquéreur)

• Reprise minoritaire avec une levée de fonds simultanée.

### MAJORITAIREMENT, NOTAMMENT POUR LES ACTIVITÉS « NON CORE-BUSINESS »

• Spin-off et carve out pour les groupes souhaitant se séparer d'entités non stratégiques

• Management buy-in en binôme avec un manager et un fonds d'investissement de notre écosystème.

## assurance qualité

- Intégrer immédia!, c'est rentrer dans un processus préalable de qualification, et non dans une chasse.
- C'est notamment une rencontre avec deux associés du cabinet permettant de valider savoir-faire et savoir-être, mais aussi véritables motivations, style de management et sens commercial.
- Piloter et sécuriser chaque mission. Un binôme « manager + associé »
- Une redéfinition de l'objectif avant le début de la mission entre le manager de transition et l'associé immédia!
- Un point hebdomadaire d'avancement entre le manager et l'associé par téléphone
- Des comités de pilotage mensuels sur site avec le manager de transition, l'associé et le Comex
- Une réunion finale avec tous les acteurs, un rapport et une enquête de satisfaction

# couverture fonctionnelle

DIRECTION GÉNÉRALE, DIRECTION FINANCIÈRE, DRH, DIRECTION INDUSTRIELLE, DE PRODUCTION ET DE SUPPLY CHAIN, DIRECTION COMMERCIALE, DSI, DIRECTION ACHATS, DIRECTION COMMUNICATION

200 pme/eti nous font confiance



1<sup>er</sup> cercle :  
11 partners

11 FONCTIONS CLÉS DE L'ENTREPRISE.  
UN PARTNER À CHAQUE PRACTICE.

Nous ne sommes pas consultants. Les partners qui nous rejoignent – et vous accompagnent - viennent exclusivement de l'entreprise ; ils ont tous exercé des fonctions exécutives. Ce sont des professionnels(le)s, expérimenté(e)s, avec plusieurs missions réussies avec notre cabinet.

Leur objectif est simple : augmenter le taux de succès de chaque mission par le déploiement de notre méthode.

qui  
2<sup>e</sup> cercle :  
700 managers

NOUS AVONS CONSTITUÉ DEPUIS 20 ANS UN ÉCOSYSTÈME DE 700 MANAGERS DE TRANSITION DONT C'EST LE MÉTIER UNIQUE.

Les femmes et les hommes qui nous/vous rejoignent ont une séniorité et un leadership avéré. Ils/elles ont en standard une éthique, une aisance relationnelle et une capacité à délivrer un résultat. Ils ne s'inscrivent ni dans la durée, ni dans les relations de pouvoir. Ils/elles prennent aussi des mandats sociaux.

## le livre

Ouvrage de référence, ce livre couvre en deux parties notre métier à 360°.

- comprendre le management de transition à travers son histoire, ses typologies de missions et ses méthodes
- devenir manager de transition, qualités intrinsèques et savoir-être

