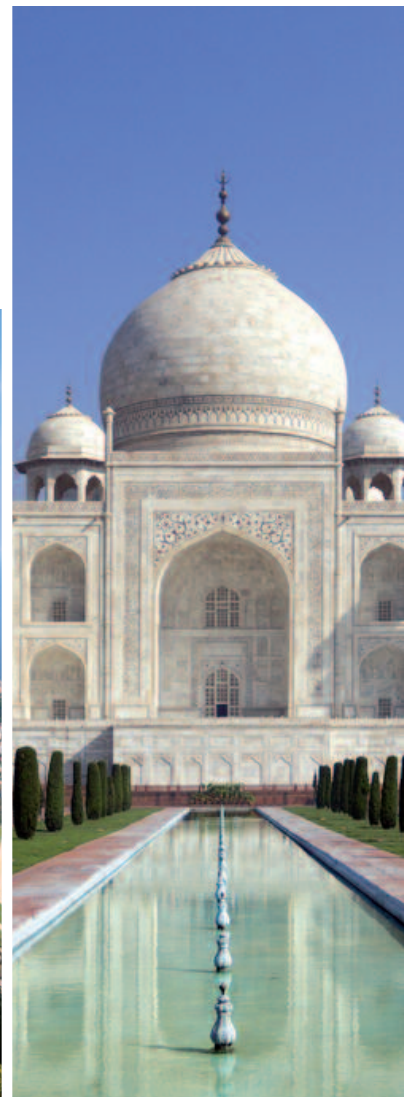
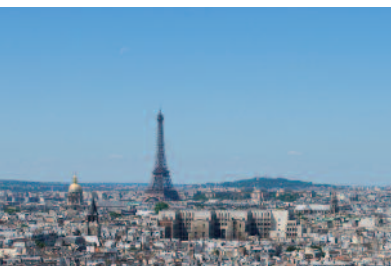


Direction Financière Opérationnelle & Management de Transition



**Depuis 10 ans, plus de 400 missions
réalisées dans plus de 25 pays**



Objectif CASH en quelques mots...	Page 2
Le Management de Transition Faites-vous une autre idée du Management de Transition !	Page 3
Missions Finance Ensemble, construisons la réussite de vos missions !	Page 4
Focus Clients Ensemble, construisons la réussite de vos missions !	Page 5
Destination Europe A vos côtés...	Page 6
Destination Afrique Conquérir l'international avec les Managers de Transition	Page 7
Destination Brésil, Mexique, USA Conquérir l'international avec les Managers de Transition	Page 8
Destination Asie Conquérir l'international avec les Managers de Transition	Page 9
Le Club des Partenaires : Un atout de plus pour nos clients ! Tout seul on va plus vite... A plusieurs on va plus loin...	Page 10
Manifestations – Réseaux Sociaux Notre mission : Créer des services porteurs de liens...	Page 11
La transition et après... L'assistance au recrutement de cadres exécutive	Page 12

Rejoignez-nous sur www.objective-cash.com

Ensemble, construisons la réussite de vos missions !



2003 - 2013 : 10 ans ! Bilan d'étape...

Depuis 10 ans, nous avons réalisé plus de 400 missions dans plus de 25 pays avec une équipe de plus de 100 managers de transition.

Aujourd'hui deux tiers de nos missions concernent la finance. Un tiers, les autres fonctions de l'entreprise (Direction générale, direction industrielle, achats, ressources humaines, systèmes d'information, etc.).

Aujourd'hui plus des deux tiers de nos missions ont un lien avec l'international. Plus d'un tiers se déroulent à l'international.

Depuis 10 ans, nous avons organisé plus de 500 conférences, séminaires, ateliers ou petits déjeuners thématiques auxquels ont participé plus de 25 000 décideurs. Au cours de ces manifestations plus de 5 000 dirigeants d'entreprises ont pris la parole pour témoigner de leur expérience et échanger des bonnes pratiques.

Depuis 10 ans, nous avons rencontré plus de 4 000 candidats et construit un relationnel basé sur la convivialité et le professionnalisme avec un réseau de plus de 30 000 décideurs.

Quel est le fil conducteur ?

- Le Cash bien sûr ! Un très bon indicateur pour analyser une situation et aller à l'essentiel. La mesure de la performance précède la performance ...
- Le parler Cash ! Toujours commencer par dire les faits ! Même quand parfois les faits ou les chiffres sont difficiles à entendre ...

Nous revendiquons cette indépendance et cette liberté de ton dans nos diagnostics et dans l'exécution de nos plans d'actions.

Quelle essence dans le moteur ?

Que du super ! De l'énergie et de l'enthousiasme évidemment. Mais aussi le goût du terrain, des opérations, de la confrontation et de la rencontre ... Aimer les gens, les écouter, les aider à progresser, les rendre autonomes... Voilà le carburant de nos équipes de managers de transition !

Vous souhaitez connaître nos clients, les secteurs d'activités et les situations complexes ou exceptionnelles de la vie des entreprises dans lesquels nous intervenons ?

Vous souhaitez connaître notre mode opératoire, nos spécificités et le contenu de notre Charte Qualité ?

Rejoignez-nous sur www.objective-cash.com

Ensemble, construisons la réussite de vos missions !

Le Management de Transition

Faites-vous une autre idée du Management de Transition !

Depuis 10 ans avec plus de 400 missions réalisées dans plus de 25 pays, Objectif CASH est devenu un acteur incontournable du Management de Transition & de la Direction Financière Opérationnelle.



En février 2013, Objectif CASH inaugure un nouveau site :

www.objectif-managementdetransition.com

dédié exclusivement au Management de Transition.

- Vous voulez en savoir plus sur le management de transition ?
- Vous souhaitez savoir pourquoi les entreprises ont recours au Management de Transition ?
- Vous souhaitez connaître les profils recherchés par les entreprises ?
- Vous voulez en savoir plus sur le type de missions proposées ? Dans quels métiers ?
- Vous attendez des réponses concrètes au travers de cas concrets ?

www.objectif-managementdetransition.com

vous aidera à découvrir les fondamentaux du Management de Transition et à mieux comprendre un marché où il est parfois difficile de s'y retrouver.

Nos spécificités

- Expérience des situations complexes ou exceptionnelles de la vie des entreprises
- Opérationnalité immédiate / réactivité
- Capacité à traduire la problématique du client dans les différents aspects concrets et opérationnels de la finance : Comptabilité / Contrôle de Gestion / Trésorerie / CASH Management...
- Solution opérationnelle et économique adaptée à la problématique du Management et des Actionnaires du client
- Indépendance dans le diagnostic et dans l'exécution de la prestation (le parler vrai)
- Pédagogie, empathie et relation de confiance avec les équipes du client
- Validation permanente de l'état d'avancement et de la bonne exécution de la mission

Vous avez votre idée, votre expérience du Management de Transition ?

Faites-vous une autre idée du Management de Transition !

Rejoignez-nous sur www.objective-cash.com

Ensemble, construisons la réussite de vos missions !

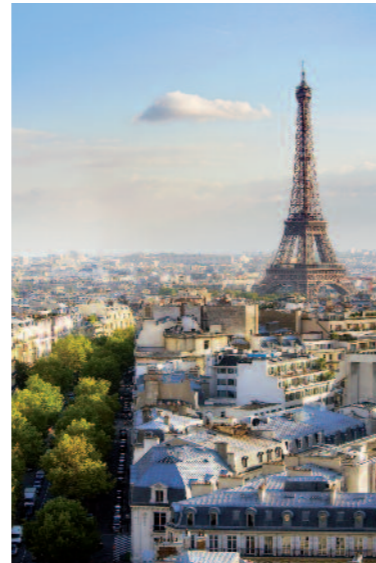
Missions Finance

Ensemble, construisons la réussite de vos missions !

Exemples de missions :

France : Région Est. ETI familiale, leader mondial dans la fabrication de matériels pour l'industrie cosmétique et la pharmacie.

Suite à une perte de contrôle des arrêtés mensuels (marges sur affaires non maîtrisées) le groupe souhaite remettre en place un contrôle de gestion par les coûts directs. La mission consiste à fermer un certain nombre de centres de coûts, à objectiver les coûts indirects et à organiser le suivi de la performance par affaire /client et non plus par atelier/ligne de production. La mission consiste également à mieux utiliser le nouvel ERP et à former les chargés d'affaires, la production et le contrôle de gestion aux nouveaux outils. Enfin la mission s'achève par l'accueil d'un nouveau responsable du contrôle de gestion et la présentation du budget et du reporting mensuel selon les nouvelles normes de gestion.



France : Région Nord Est. Sous-traitance automobile.

Rachat par un groupe international de trois usines à un groupe Français. Mise en place du reporting opérationnel et financier selon le format du nouveau groupe. Formation des équipes. Elaboration du budget selon les formats du nouveau groupe.

France : Paris Ile-de-France. Groupe international. Sous-traitance automobile.

Spin off d'une division comptant des usines dans plus de 10 pays. Elaboration du cahier des charges pour la mise en autonomie de la trésorerie opérationnelle. Assistance dans le choix des outils, des banques et des financements. Rédaction et diffusion de procédures. Mise en place de couvertures de change et de taux. Formation des équipes dans les pays, recrutement et intégration d'un trésorier en central pour la nouvelle entité.

Vous souhaitez connaître d'autres exemples de missions réalisées en France ?

Rejoignez-nous sur www.objective-cash.com

Focus Clients

Ensemble, construisons la réussite de vos missions !

• 1/4 de PME/PMI adossées à des Fonds d'Investissements

• 1/4 ETI

• 1/2 Filiales de Groupes Internationaux

Missions Direction Générale et autres missions :

- Direction Générale
- Direction des Ressources Humaines
- Direction Industrielle / Direction de Site
- Direction des Achats / Réduction de coûts
- Direction Immobilière
- Direction Sûreté / Sécurité
- Direction Informatique / Gestion de projets
- Direction Commerciale / Direction Marketing
- Direction Supply Chain

Quelques situations :

- Restructuring
- VDD permanentes
- Business Modelling
- Recherche de Financements
- Intégration post acquisition
- Spin off
- Turn around



Rejoignez-nous sur :

www.objectif-managementdetransition.com

Destination Europe

A vos côtés...

Exemples de missions :

Pays Bas : ETI rachetée par un fonds d'investissements. Secteur de la distribution spécialisée.
Gestion de la couverture de la dette senior. Négociation avec les banques pour les financements d'exploitation dans une dizaine de pays d'Europe du Nord. Mise en place d'un cash pooling au niveau européen et d'un logiciel de trésorerie centralisé interfacé avec l'ERP de l'entreprise. Recrutement et formation d'un trésorier sur place. Mise en place de couvertures de change et négociation des conditions bancaires dans les pays non couverts par le cash pooling. Animation de la remontée des prévisions de trésorerie hebdomadaires. Mise en place d'une centrale de paiements pour sécuriser les dates de décaissements.

Espagne / Portugal : ETI. Leader Européen dans le médical.
Diagnostic opérationnel et financier dans la filiale Espagne/Portugal (comptes clients échus de 180 à 360 jours). Revue des équipes, des méthodes de travail et des outils. Mise en place des préconisations sur le terrain, recrutement et formation de collaborateurs pour le recouvrement et rédaction de procédures de credit management. Mise en place d'objectifs mensuels de cash collection.

Allemagne : Groupe international. Sous-traitance automobile.
Site industriel sous performant depuis des mois. Pertes financières. Pas d'explications claires fournies par le management local sur les dérives matières et coûts salariaux. Envoi d'une équipe sur place pour analyser la situation de l'intérieur. Elaboration d'un plan de productivité et suivi opérationnel de la mise en œuvre de ce plan de progrès pendant plusieurs mois jusqu'au retour à l'équilibre.



Vous souhaitez connaître d'autres exemples de missions réalisées en Europe ?

Destination Afrique

Conquérir l'international avec les Managers de Transition ...

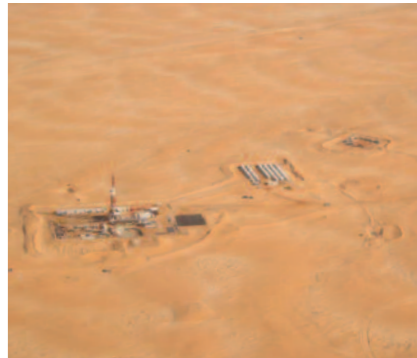
Exemples de missions :

Algérie : Filiale d'un groupe industriel.
Mission de Directeur de site. Gestion de la décroissance de l'activité dans l'attente de nouveaux contrats du gouvernement algérien. Suivi de grosses opérations de maintenance. Accueil de la nouvelle équipe d'expatriés après quelques mois.

Maroc : Filiale de groupe international dans l'électroménager.
Assistance du Directeur Général suite à une fraude aux moyens de paiement. Revue des contrôles internes, remise en place d'une équipe et accompagnement opérationnel sur le terrain pendant quelques mois.

Maroc : Filiale de groupe international dans le transport et la logistique.
Assistance du Directeur Général dans l'évaluation des risques sur les comptes clients (échus > 140 jours). Formation des équipes commerciales, ADV et finance. Mise en place de procédures de credit management. Visite de clients sur site. Règlement de litiges. Amélioration de la DSO de 25 jours en quelques semaines à effectifs constants.

Mauritanie : Filiale de groupe international dans le secteur parapétrolier.
Assistance du siège européen dans le nettoyage des comptes, le traitement de contrôles fiscaux, la mise en sommeil du site (réduction des coûts) puis dans le redémarrage de l'activité lié à l'obtention de nouveaux gros contrats. Elaboration du reporting mensuel. Suivi de la trésorerie au jour le jour. Mise en place de procédures de contrôle interne jusqu'à la certification Sarbanes-Oxley.



Vous souhaitez connaître d'autres exemples de missions réalisées en Afrique ?

Destination Brésil, Mexique, USA

Conquérir l'international avec les Managers de Transition ...

Exemples de missions :

Brésil : Filiale d'un groupe international dans l'industrie pharmaceutique.

Diagnostic opérationnel et financier dans la filiale suite à des remarques des auditeurs externes du groupe. Revue des contrôles internes et nettoyage des points d'audits relevés. Détection d'écarts significatifs entre les montants reportés dans le reporting interne et la comptabilité. Retour sur place quelques semaines plus tard pour assurer le remplacement du CFO de la filiale (démissionnaire) en l'attente du recrutement d'un nouveau CFO.

Mexique : Filiale d'un groupe international dans la sous-traitance automobile.

A l'occasion d'une mission classique de mise en place de l'ERP du groupe dans la filiale mexicaine, constatation de fraudes (détournements) réalisées par le directeur financier et le chef comptable local. Assistance du Directeur Général de la filiale dans la collecte de preuves pour la procédure de licenciement et la procédure pénale. Mission de remplacement du CFO de la filiale. Recrutement d'un nouveau chef comptable. Resserrement des contrôles internes. Sortie du reporting mensuel à partir du nouveau système.

USA Côte Ouest : Filiale US d'un groupe français dans la sous-traitance aéronautique.

Suite à une remarque des auditeurs du groupe sur les méthodes de valorisation des stocks dans la filiale US, travail sur place avec les équipes opérationnelles et financières pour homogénéiser les pratiques avec les usines en Europe. Préparation de tableaux de passage. Assistance dans les travaux d'inventaires et de valorisation des encours. Calcul des impacts du changement de méthode sur le compte de résultat pour l'exercice budgétaire en cours. Rédaction d'une note de synthèse à l'attention du CFO groupe et des auditeurs.



Vous souhaitez connaître d'autres exemples de missions réalisées dans les Amériques ?

Destination Asie

Conquérir l'international avec les Managers de Transition ...

Exemples de missions :

Inde : Centre de Services Partagés pour un groupe international dans les medias.

Suite à un rapport du service audit interne du groupe, assistance opérationnelle dans la rédaction et la mise en place de procédures concernant la tenue de la comptabilité auxiliaire, la gestion et l'apurement des rapprochements bancaires. Familiarisation avec l'organisation et l'équipe sur place. Détection parmi les cadres de quelques managers envoyés ensuite en Europe pour des formations dans le groupe. Organisation de formations sur place.

Thaïlande : Filiale d'un groupe de produits de grande consommation.

Filiale sous performante. Compte client échu à plus de 240 jours. Compte courant du groupe jamais payé depuis 10 ans. Diagnostic opérationnel et financier sur place. Revue de l'organisation commerciale ; des contrats avec les partenaires locaux. Identification d'activités locales de négoce inconnues du groupe car jamais reportées. Elaboration d'un plan d'actions détaillé pour résorber les activités de diversifications locales au profit des activités et des produits sous la marque du groupe. Evaluation en parallèle avec un avocat du groupe et son correspondant sur place du coût de fermeture de la filiale.

Chine : Filiale d'un groupe international. Sous-traitance pour l'énergie.

Suite à des informations incohérentes fournies par la filiale sur les coûts matières, mission de remise à plat du contrôle de gestion industriel. Revue des gammes, des poids, analyse sur base de tests des écarts de production. Identification d'un certain nombre de coulages ... Propositions de mise en place de contrôles physiques sur les achats, les rebuts, les stocks intermédiaires. Renforcement du contrôle des accès à l'usine, installation de caméras dans les zones de stockage. Avec le DRH sur place, mise en place d'une information de l'ensemble du personnel sur la protection des biens appartenant à l'entreprise et de dispositifs inopinés de contrôle du personnel.



Vous souhaitez connaître d'autres exemples de missions réalisées en Asie ?

Le Club des Partenaires d'*Objectif CASH* : un atout de plus pour nos clients !

Tout seul on va plus vite... À plusieurs on va plus loin...

Vive le DAF Manager de ressources internes et externes !

Nos clients nous demandent toujours et partout des DAF qui sachent arbitrer entre ce qu'il est possible de donner à faire ou de déléguer aux équipes internes et ce qu'il est nécessaire de donner à faire ou de déléguer à l'extérieur de l'entreprise. Des DAF humbles, conscients de leurs propres limites ou de celles de leurs équipes et qui n'hésitent pas à alerter ou à se faire aider par des experts quand la situation l'exige.

Des DAF qui savent trouver le bon équilibre entre les ressources internes et externes.

Ils nous ont vus dans l'action... Nous les avons vus dans l'action...

Afin de ne pas réinventer la roue à chaque fois et de toujours trouver la réponse appropriée en termes de délais et de coûts aux nombreuses problématiques que les entreprises clientes nous soumettent les entreprises clientes, nous avons fédéré depuis 10 ans autour de nous, à la demande de nos clients, un réseau de partenaires experts qui comprend :

- des avocats d'affaires spécialisés dans le droit social, les procédures collectives, le droit immobilier, le contentieux, le droit pénal des affaires, la fiscalité, etc.
- des administrateurs judiciaires, des mandataires ad hoc,
- etc.

Le Club des Partenaires d'*Objectif CASH* : la garantie de l'accès gracieux de nos clients à un réseau de plus de 50 experts qui font partie de l'écosystème des directeurs financiers ...

Tous nos partenaires ont pignon sur rue et font tous partie de l'écosystème du directeur financier. Nous les côtoyons depuis de nombreuses années sur les missions. Chacun de nos partenaires peut être sollicité, rapidement et sans frais, par notre intermédiaire ou directement par nos clients. Chacun de nos partenaires est une ressource potentielle supplémentaire pour nos clients et nos managers en situation opérationnelle sur le terrain.

Vous souhaitez connaître la liste de nos partenaires ?

Rejoignez-nous sur www.cash-expo.com

Les informations contenues dans ce site n'étant pas exhaustives, n'hésitez pas à nous consulter en cas de demande spécifique.

Manifestations - Réseaux Sociaux



Notre mission : Créer des services porteurs de liens...

Objectif CASH met sa communication au service du partage, de l'interaction, de la rencontre et de la convivialité. Avec en moyenne 60 manifestations organisées par an, *Objectif CASH* accroît et fidélise une communauté de plus de 30 000 dé-cideurs (DG, DAF etc.)

Au travers des manifestations, des réseaux sociaux et de ses sites web, *Objectif CASH* s'est donné pour mission de créer des services porteurs de liens...

Petits-déjeuners, forums, déjeuners club, Journées d'études, Journées portes ouvertes et soirées sont pour *Objectif CASH* l'occasion de faire vivre et partager des expériences entre professionnels de la Finance et du Management.

Fort du succès de ses manifestations, *Objectif CASH* inaugure en Mars 2010 son site communautaire www.citizen-cash.com.

En Juin 2010, *Objectif CASH* part à la conquête des réseaux sociaux à travers le profil de David Brault sur Viadeo, LinkedIn, et Twitter...

En Février 2011, *Objectif CASH* inaugure son Hub « Communauté Finance » un espace d'échange et de discussion qui permet la publication d'articles et de news en lien avec la Finance.

Chiffres clés

25 000 participants
à nos manifestations

Plus de **8 000 contacts**
sur les réseaux sociaux

Plus de **2 500 membres**
sur notre Hub Communauté
Finance

Plus de **60 000 visites**
sur notre site communautaire
citizen-cash.com depuis son
lancement en Mars 2010

En Février 2013, *Objectif CASH* lance un nouveau site
www.objectif-managementdetransition.com
dédié exclusivement au Management de Transition

et propose aux visiteurs de se faire une autre idée du Management de Transition !

La Transition **et après ?**

L'assistance au recrutement de cadres executive !

On ne le répétera jamais assez ! Le management de transition n'est pas, sauf exception, un moyen à la disposition des entreprises pour tester un dirigeant expérimenté dans une situation tendue et le recruter ensuite. Une sorte de longue période d'essai plus ou moins musclée... Le management de transition n'est pas fait pour cela.

La mission de management de transition s'inscrit par définition dans un horizon de temps court... **Quelques semaines à quelques mois...** Dégagé de tous enjeux de politique interne, par définition indépendant, le manager de transition a pour vocation unique dans l'entreprise d'agir et de régler un problème précis. Par exemple, remettre en place les fondamentaux d'une fonction... Dès que la situation est aplanie et le problème résolu le manager de transition a vocation à quitter l'entreprise.

Le dirigeant en recherche d'un CDI se projette dans l'entreprise sur un temps plus long (3 à 4 ans). Dans l'entreprise, les problèmes se succèdent. Un problème chasse l'autre... Le processus de recrutement d'un cadre dirigeant en CDI nécessite donc d'approfondir certains aspects de son expérience ou de sa personnalité.

Depuis 10 ans nous développons et fidélisons notre réseau (clients et anciens clients, prospects, partenaires, candidats, cadres dirigeants en poste ou en repositionnement, etc.). Parmi notre réseau nous comptons beaucoup de commissaires aux comptes / grands cabinets d'audit qui nous indiquent régulièrement des candidats de valeur. De même nous gardons le contact avec les équipes de direction et les actionnaires des entreprises où nous avons effectué des missions (+ de 400 missions réalisées à ce jour).

Depuis 2008, **à la demande de nos clients**, nous avons, à partir de ce réseau qui compte aujourd'hui **plus de 30 000 contacts qualifiés**, aidé plus d'une centaine d'entreprises à recruter des cadres expérimentés en CDI, le plus souvent dans des situations d'urgences.

***Beaucoup de ces missions concernaient des créations de postes.
Toutes ces missions ont été menées dans des délais très courts
(de 10 jours à 3 semaines maximum).***

Vous souhaitez connaître la liste des postes pour lesquels nous avons assisté nos clients dans les recrutements?



Direction Financière Opérationnelle & Management de Transition

12 Avenue Franklin Roosevelt - 75008 Paris
Tél : 01 56 59 09 40 - 06 07 78 70 87 - Email : david.brault@objective-cash.com

Sites web :

www.objective-cash.com

(Site institutionnel)

www.citizen-cash.com

(Site communautaire)

www.cash-expo.com

(Site partenaires)

www.objectif-managementdetransition.com

(Site dédié au Management de Transition)

www.dictionnaire-managementdetransition.com

(101 expressions, définitions, mots et chiffres clés sur le Management de Transition)