

Les 100 premiers jours post-acquisition

Opvise

LE CONTEXTE

Les 100 premiers jours post-acquisition, une phase critique et souvent sous-estimée

La qualité des 100 premiers jours post opération capitalistique conditionne durablement la trajectoire de l'entreprise. Or de nombreuses difficultés peuvent apparaître lors de cette période essentielle à la réussite du nouveau cycle.

Un décalage entre l'ambition portée lors du closing et le fonctionnement réel de l'organisation, lorsque les intentions ne sont pas rapidement traduites en priorités opérationnelles 1

Une asymétrie naturelle des attentes et des référentiels entre actionnaire, dirigeant et équipes, qui crée des zones d'incompréhension et de tension si elle n'est pas explicitement traitée 2

La difficulté qui peut exister à mettre en place une gouvernance claire et une feuille de route structurée, capables d'aligner cultures, rythmes de décision et responsabilités dès les premiers mois. 3

Notre conviction : le closing marque l'aboutissement d'un long processus, mais surtout l'ouverture d'un moment fondateur : celui où une ambition partagée par quelques-uns doit devenir une dynamique collective, comprise et incarnée par l'ensemble de l'organisation.

- La réussite d'une entrée au capital ne se mesure pas à la signature, mais à la qualité de la **mise en mouvement** orchestrée dès le **Jour 1**.
- Le dirigeant doit **intégrer les référentiels** de son **nouvel actionnaire** tout en **préservant** les ressorts **opérationnels et humains** de l'entreprise.
- Son **rôle évolue** : il devient l'architecte de **l'alignement entre vision stratégique, réalité du terrain et exigences de gouvernance**.

LES ENJEUX

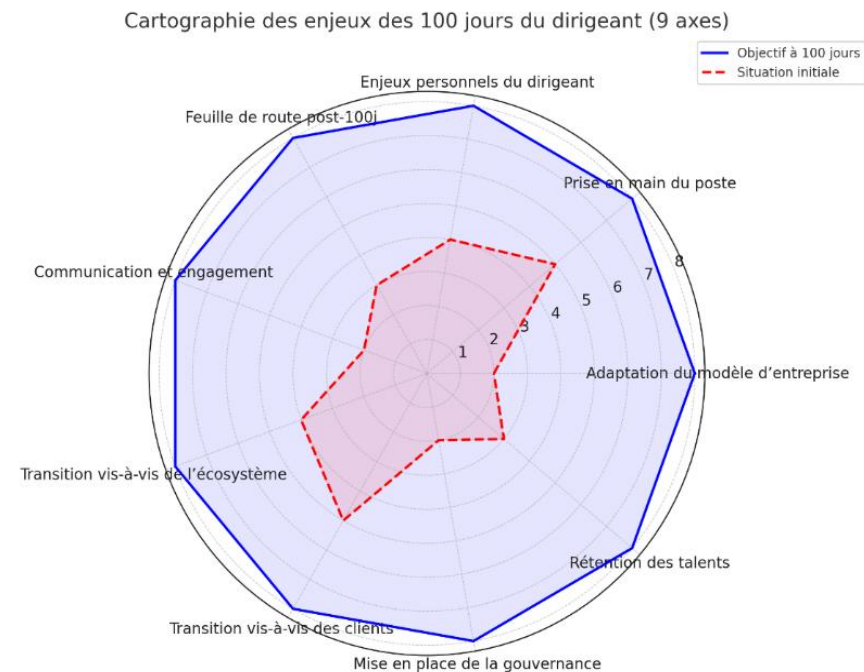
Accompagner le dirigeant en « dérisquant » sa gestion des 100 premiers jours

Lors des 100 premiers jours, le dirigeant, qu'il soit nouveau ou « sortant », part d'une page blanche. Ses défis sont nombreux : posture à adopter, priorités à poser, relation à construire avec le nouvel actionnaire, capacité à maintenir la cohésion interne et externe...

Nous avons identifié l'ensemble des enjeux auxquels le dirigeant doit faire face lors de cette période critique

- **Enjeu 1 :** Asseoir sa légitimité, sa posture et son adaptation
- **Enjeu 2 :** Prendre en main le collectif
- **Enjeu 3 :** Adapter le modèle d'entreprise à l'évolution capitalistique
- **Enjeu 4 :** Structurer la gouvernance
- **Enjeu 5 :** Retenir les talents
- **Enjeu 6 :** Réussir la transition vis-à-vis de ses clients
- **Enjeu 7 :** Réussir la transition vis-à-vis de son écosystème
- **Enjeu 8 :** Déployer une communication claire
- **Enjeu 9 :** Bâtir la feuille de route

Sur cette base, nous disposons d'un outil de structuration et de suivi des travaux



NOTRE METHODOLOGIE (1/2)

Notre démarche d'accompagnement, issue de l'expérience d'anciens dirigeants ayant vécu cet exercice, se fonde sur 4 partis pris clés

1. Réaligner dès le départ dirigeant et actionnaires :

Clarifier les attentes mutuelles, réécrire l'equity story post-deal et traduire les intentions du deal en priorités opérationnelles claires, mesurables et partagées

2. Trouver le rythme juste et adapter les modalités d'accompagnement :

Alterner temps forts structurants et phases de recul, avec des livrables actionnables, pour garantir à la fois qualité de décision et dynamique d'exécution.



3. Porter une lecture systémique et systématique des sujets :

Traiter de manière cohérente l'ensemble des dimensions critiques, pour éliminer les angles morts et sécuriser les décisions.

4. S'inscrire en complément des dispositifs existants :

Intervenir au niveau de la gouvernance, aux côtés du dirigeant, en sparring partner indépendant, sans se substituer aux équipes ni aux conseils en place.

En regardant l'ensemble des sujets « soft » et « hard » avec le dirigeant, sans angles morts, nous lui proposons un accompagnement en forme « d'assurance vie » pour réussir ses 100 jours

NOTRE METHODOLOGIE (2/2)

Nous faisons varier le rythme des échanges en fonction des besoins et nous articulons avec les dispositifs déjà en place



NOTRE VALEUR AJOUTEE

La singularité d'Opvise se prête tout particulièrement à l'accompagnement du dirigeant lors des 100 jours

Chez Opvise, nous offrons une réelle valeur ajoutée différenciante dans le contexte des 100 jours, en :

- 1. Intervenant là où la valeur se joue réellement :** OPVISE opère dans l'interstice du post-deal, au moment où le dirigeant doit réconcilier exigences actionnariales, réalités opérationnelles et équilibres humains encore instables. Nous sommes passés par là.
- 2. Combinant exigence analytique et expérience vécue du terrain :** L'hybridation du conseil stratégique et du vécu du dirigeant nous permet de comprendre immédiatement ses problématiques et de les traiter avec méthode et mais aussi intuition et sens pratique.
- 3. Agissant comme pairs exigeants et tiers de confiance :** Positionnés aux côtés du dirigeant, ni juges ni exécutants, forts d'une crédibilité et d'une légitimité aussi bien auprès de ce dernier que du fonds, nous offrons un espace de dialogue franc, en confiance.
- 4. S'engageant dans le réel, au plus près des dynamiques humaines :** Nous observons ce que les chiffres ne disent pas encore, anticipons les angles morts et les problématiques humaines et culturelles. Nous prenons une posture convaincue et engagée.
- 5. Rendant la trajectoire lisible et crédible dès les 100 jours :** OPVISE transforme une phase intense en dynamique durable, en alignant dirigeant, actionnaire et organisation autour d'une lecture, d'un rythme et d'une ambition partagés.

**Opvise propose une *nouvelle façon*
d'apporter de la *valeur ajoutée aux*
*directions générales.***

En associant les forces de l'operating partner "classique" et d'un senior partner en conseil de direction générale, Opvise offre à ses clients une synergie inédite, particulièrement opérante et adaptée aux besoins actuels du marché. Nous vous garantissons un accompagnement fondé sur un label de qualité.

**Opvise est une filiale du *Groupe Kéa*,
cabinet de conseil en stratégie et
transformation.**

105 avenue Raymond Poincaré
75 116 Paris
www.opvise.fr